Seria TATĂ BOGAT

ROBERT T. Kiyosaki este cunoscut ca autor al cărţii ***Tată bogat, tată sărac*** – cartea numărul 1 din toate timpurile în domeniul finanţelor personale – care a constituit o provocare pentru toţi şi a schimbat felul în care se gândesc la bani milioane de oameni din întreaga lume. Titlurile seriei ***Tată bogat*** ocupă patru din primele zece locuri în topul Nielsen Bookscan List s Life-to-Date Sales, numai pentru perioada 2001 – 2008, iar Kiyosaki a fost un invitat obişnuit al unor showuri de televiziune, cum ar fi ***Larry King Live*** sau ***Oprah,*** şi multe alte emisiuni şi publicaţii.

Cu o perspectivă asupra banilor şi a investiţiilor care contrazice de multe ori învăţăturile convenţionale, Kiyosaki şi-a câştigat reputaţia unui om care vorbeşte direct, cu îndrăzneală şi curaj. Punctul său de vedere, conform căruia sfaturile „vechi” găseşte-ţi un loc de muncă, economiseşte bani, scapă de datorii, investeşte pe termen lung şi diversifică – sunt sfaturi „proaste” (atât depăşite, cât şi greşite), înfruntă ***statu quo-ul.*** Afirmaţia sa: „Locuinţa ta nu este un activ” a generat controverse, dar s-a dovedit corectă pentru mulţi proprietari de locuinţe în momentul exploziei balonului speculativ imobiliar.

Tată bogat, tată sărac este best-sellerul care s-a aflat cel mai mult timp în top pe toate cele patru liste care raportează către ***Publishers Weekly The New York Times, Business Week, The Wall Street Journal*** şi ***USA Today*** – şi a fost numit de către ***USA Today*** cartea despre bani numărul î, doi ani la rând. Tradusă în 51 de limbi şi disponibilă în 109 ţări, seria ***Tată Bogat*** s-a vândut în peste 28 milioane de exemplare în întreaga lume şi a dominat listele de best-selleruri din Asia, Australia, America de Sud, Mexic şi Europa. În 2005, Kiyosaki a intrat în Amazon com Hali of Fame ca unul dintre primii 25 autori de bestselleruri. Până acum au apărut 27 titluri în seria ***Tată Bogat.***

În 2006, a făcut echipă cu Donald Trump şi au scris împreună ***De ce vrem să fii bogat. Doi oameni. Acelaşi mesaj*** (apărută la Curtea Veche Publishing în 2008). A debutat ca numărul 1 în lista de best-selleruri a cotidianului ***New York Times.***

Kiyosaki scrie rubrica bilunară, „Why the Rich Are Getting Richer” pentru ***Yahoo! Finance*** şi o rubrică lunar intitulată „Rich Retums”, pentru revista ***Entrepreneur.***

Printre cele mai noi cărţi ale sale, alături de cartea de faţă, se găseşte şi ***Rich Brother, Rich Sister,*** o carte

biografică, scrisă împreună cu sora lui, Emi Kiyosaki.

ROBERT T. KIYOSAKI

CONSPIRAŢIA CELOR BOGAŢI

Cele opt noi reguli ale banilor

Traducere din limba engleză de BOGDAN SERBĂNESCU

j

BUCUREŞTI, 2011

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României KIYOSAKI, ROBERT

Conspiraţia celor bogaţi: cele opt noi reguli ale banilor /

Robert T. Kiyosaki; trad.: Bogdan Şerbănescu. Bucureşti: Curtea Veche Publishing, 2011

ISBN 978 – 606 – 588 – 237 – 9

I. Şerbănescu, Bogdan (trad.)

336

174.4

Coperta: GRIFFON AND SWANS www griffon. Ro

ROBERT T. KIYOSAKI *Conspiracy of the Rich:*

The 8 New Rules of Money

Copyright e 2011 by CASHFLOW Tehnologies, Inc. This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

Această ediţie a fost publicată cu acordul Rich Dad Operating Company, LLC.

All rights rezerved.

e CURTEA VECHE PUBLISHING, 2011 pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978 – 606 – 588 – 237 – 9

Editor: Grigore Arsene Redactor: Sorin Şerb Corector: Gina Copel Tehnoredactor: Dragoş Dumitrescu

CURTEA VECHE PUBLISHING

str. Aurel Vlaicu nr. 35, Bucureşti e.p. 020091

tel: 021 260 22 87,021 222 57 26 redacţie: 0744 55 47 63 fax: 021 223 16 88 distribuţie: 021 222 25 36 redactiecurteaveche. Ro www curteaveche. Ro

MULŢUMIRI

Tatăl meu cel bogat spunea întotdeauna: „Afacerile şi investiţiile sunt sporturi de echipă”. Se poate spune acelaşi lucru şi despre scrierea unei cărţi – mai ales a unei cărţi cum e cea pe care o aveţi în mână. Am rămas în istorie cu *Conspiraţia celor bogaţi.* Fiind prima carte online cu adevărat interactivă din seria *Tată Bogat,* ea m-a purtat spre zone necunoscute. Din fericire, am o echipă deosebită şi m-am bazat pe ea de multe ori. Fiecare dintre

membrii ei şi-a adus contribuţia, atunci când a fost nevoie, întrecându-mi toate aşteptările.

Mai presus de orice îi mulţumesc miresei mele minunate, Kim, pentru încurajare şi sprijin. Ai fost alături de mine cu fiecare pas al călătoriei noastre financiare, atât în momentele bune, cât şi în cele mai puţin bune. Eşti partenera mea şi motivul pentru care am succes.

Îi mulţumesc lui Jake Johnson de la Elevate Consulting Company (elevatecompany. Net) pentru că m-a ajutat să dau formă cărţii şi gândurilor mele şi să transform această carte din idee în realitate. De asemenea, mulţumesc şi editorilor mei, Rick Wolf şi Leah Tracosas de ia Hachette pentru eforturile lor neobosite de a face din acest proiect un succes – şi pentru că şi-au încercat norocul alături de mine.

Mulţumiri speciale pentru Rhonda Shenkiryk de la Rich Dad Company şi pentru Rachael Pierson de la Metaphour (metaphour com) pentru eforturile lor neobosite în promovarea acestei cărţi şi pentru excelenta lor pagină de internet, care a fost gazda acestei cărţi timp îndelungat.

Multe mulţumiri şi membrilor echipei Rich Dad care sunt în tranşee în fiecare zi şi care au perseverat şi au stat alături de Kim şi de mine şi la bune, şi la rele. Voi sunteţi

sufletul organizaţiei.

O NOTĂ DE LA ROBERTKIYOSAKI: De ce am scris această carte pentru voi în 1971, preşedintele Richard Nixon a eliminat, fără acordul Congresului, cotarea standard a dolarului în funcţie de aur şi a schimbat regulile banilor – nu numai pentru Statele Unite, ci pentru întreaga lume. Această decizie a fost una dintre schimbările care au condus la criza financiară declanşată în 2007. De fapt, această schimbare a permis Statelor Unite să tipărească munţi de bani şi să crească datoria cât dorea.

Este actuala criză economică doar un accident, un eveniment întâmplător? Unii spun că da, eu spun că nu.

Pot oare cei care se află la putere să rezolve actuala criză economică? Mulţi speră că da, dar, din nou, eu spun că nu. Cum poate fi rezolvată criza când oamenii şi organizaţiile care au creat-o – profitând de pe urma ei – sunt încă la putere? Problema este că această criză se agravează tot mai mult în loc să descrească – aşa cum speră unii. În anii 1980 sprijinul guvernamental acordat firmelor cu probleme a fost de ordinul milioanelor de dolari. În anii 1990, aceste sume au fost de ordinul miliardelor. Iar astăzi s-a ajuns la trilioane de dolari.

Îmi place să definesc *criza* ca fiind „o schimbare care

abia aşteaptă să se întâmple”. Eu personal cred că liderii noştri nu se vor schimba. Asta înseamnă că trebuie să ne schimbăm noi:

tu şi cu mine.

Deşi în această carte este vorba despre o conspiraţie, nu-mi propun o vânătoare de vrăjitoare, să lansez acuzaţii sau să cer demisii. După cum ştim cu toţii, lumea este plină de conspiraţii, unele dintre ele benigne, altele funeste. De fiecare dată când o echipă sportivă merge, la pauză, în vestiare, pune la cale, tehnic vorbind, o conspiraţie împotriva celeilalte echipe. Oriunde există interes pentru propria persoană, acolo exista o conspiraţie.

Motivul pentru care am intitulat această carte *Conspiraţia celor bogaţi* este că ea se referă la căile prin care cei bogaţi controlează economia mondială, ajutându-se de bănci, guverne şi pieţe financiare. După cum ştiţi, probabil, acest lucru se întâmplă de secole şi va continua să se întâmple cât timp vor mai fi oameni pe pământ.

Cartea are două părţi. Prima abordează istoria conspiraţiei şi felul în care cei ultrabogaţi, controlând fluxul banilor, au preluat controlul sistemelor financiare şi politice ale lumii. O mare parte a istoriei financiare

moderne se învârte în jurul relaţiei dintre Rezerva Federală (Federal Rezerve) (care nu este federală, nu are rezerve şi nu este chiar o bancă) şi Trezoreria Statelor Unite. Parte din subiectele abordate în prima parte a cărţii se referă la motivele pentru care băncile nu pot da niciodată faliment, de ce nu avem educaţie financiară în sistemul nostru de învăţământ, de ce este o prostie să economiseşti bani, cum au evoluat banii în timp şi de ce banii noştri de astăzi nu mai sunt bani, ci mai degrabă „etalon monetar”. Prima parte va explica şi de ce Congresul a schimbat regulile pentru angajaţi în 1974 şi i-a influenţat pe muncitori să investească în bursă prin planurile de pensionare în pachete de genul planului 401 (k), în ciuda faptului că muncitorii nu au aproape deloc educaţie financiară, ca o metodă de a pune mâna pe banii noştri prin intermediul fondurilor noastre de pensii. Prefer să îmi dau banii mei mie însumi decât superbogaţilor care conduc această conspiraţie sponsorizată de guvern.

Ca s-o spunem pe şleau, prima parte a cărţii este despre istorie, deoarece prin înţelegerea istoriei putem să ne reprezentăm un viitor mai luminos pe care ne putem pregăti să-l întâmpinăm.

A doua parte a acestei cărţi se referă la ce poţi şi ce nu

poţi face cu banii proprii – mai precis, cum să-i învingi pe conspiratori jucându-le jocul. Vei învăţa de ce bogaţii devin şi mai bogaţi, dar ne cer nouă, în acelaşi timp, să trăim cât mai sărăcăcios. Mai simplu spus, bogaţii devin mai bogaţi pentru că trăiesc după un alt Set de reguli. Vechile reguli – munceşte din greu, economiseşte bani, cumpără-ţi o casă, scapă de datorii şi investeşte pe termen lung într-un portofoliu diversificat de acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale – sunt reguli care îi fac pe oameni să se lupte etern cu problemele financiare. Aceste reguli vechi au produs necazuri financiare în milioane de familii, făcându-i pe oameni să piardă bogăţii imense din cauza caselor şi economiilor pentru pensie.

În ultimă instanţă, această carte este despre patru lucruri care îi ţin pe oameni săraci:

- Taxe
- Datorii
- Inflaţie
- Pensionare

Acestea sunt forţele folosite de conspiratori pentru a vă lua banii. Conspiratorii joacă după un alt Set de reguli şi ştiu, aşadar, cum să folosească aceste forţe pentru a-şi spori bogăţiile – forţe care, în acelaşi timp, îi sărăcesc pe

alţii. Dacă vreţi să vă schimbaţi viaţa din punct de vedere financiar, trebuie să vă schimbaţi regulile financiare. Acest lucru se poate face numai prin creşterea propriului coeficient de inteligenţă financiară, educându-vă financiar. Educaţia financiară le dă celor bogaţi un avantaj nedrept. Faptul că am avut un tată bogat care m-a învăţat despre bani şi despre cum funcţionează aceştia mi-a oferit un avantaj incorect. Tatăl meu cel bogat m-a învăţat despre taxe, datorie, inflaţie şi pensionare şi cum să le folosesc pe toate acestea în avantajul meu. Am deprins de foarte tânăr felul în care cei bogaţi joacă jocul banilor.

Când veţi ajunge la sfârşitul acestei cărţi veţi şti de ce astăzi, când atât de mulţi oameni sunt îngrijoraţi de perspectivele lor financiare, cei bogaţi devin şi mai bogaţi. Dar, chiar mai important, veţi şti ce puteţi face ca să vă pregătiţi şi să vă apăraţi viitorul financiar, îmbunătăţindu-vă educaţia financiară şi schimbând regulile cu care manevraţi banii veţi învăţa cum să folosiţi şi să profitaţi de forţele taxelor, datoriei, inflaţiei şi pensionării n cu să fiţi victimele lor.

Mulţi oameni aşteaptă ca sistemele politice şi financiare ale lumii să se schimbe. Mie mi se pare că este o pierdere de timp. După părerea mea, este mai uşor să mă schimb

eu decât să aştept să se schimbe liderii şi regimurile în care trăim.

Oare a venit momentul ca voi să vă recăpătaţi controlul asupra banilor şi viitorului dumneavoastră financiar? Este oare timpul să descoperiţi ceea ce liderii lumii financiare nu vor să ştiţi? Vreţi ca încurcatele şi complexele concepte financiare să fie pe înţelesul dumneavoastră? Dacă aţi răspuns *da* ia aceste întrebări, atunci această carte vi se adresează.

În 1971, când preşedintele Nixon a renunţat la corelarea valorii dolarului cu aurul, regulile banilor s-au schimbat, iar astăzi banii nu mai sunt bani. Din această cauză, prima regulă a banilor este *Banii sunt cunoaştere.*

Am scris această carte pentru cei care vor să îşi crească nivelul de cunoştinţe financiare, deoarece este momentul să preia controlul asupra propriilor bani şi asupra propriului viitor financiar.

PARTEA ÎNTÂI

CONSPIRAŢIA

Rădăcina tuturor relelor

Este *dragostea faţă de bani* rădăcina tuturor relelor? Sau poate că *ignorarea banilor* este rădăcina tuturor

relelor...

Ce aţi învăţat despre bani la şcoală? V-aţi întrebat vreodată de ce sistemele noastre şcolare nu prea ne învaţă mare lucru – dacă ne învaţă ceva – despre bani? O fi absenţa educaţiei financiare în şcolile noastre o neglijenţă a celor care sunt responsabili cu învăţământul? Sau este o parte a unei conspiraţii mai ample?

Nu contează dacă suntem bogaţi sau săraci, educaţi sau needucaţi, copii sau pensionari sau încă activi – folosim cu toţii bani. Ne place sau nu, banii au un impact extrem de puternic asupra vieţii noastre în ziua de azi. Să omitem subiectul banilor în sistemul nostru educaţional este crud şi imoral.

Comentariul cititorilor:

Dacă nu ne trezim ca ţară şi nu începem să ne asumăm responsabilitatea propriei educaţii în problemele de bani, dacă nu îi vom învăţa pe copiii noştri acest lucru, suntem pregătiţi să avem un accident de tren de proporţii catastrofice.

Kathryn Morgan

Am făcut liceul şi şcoala generală în Florida şi Oklahoma. Nu am primit niciun fel de educaţie financiară. Ca urmare\ am fost nevoit să urmez cursuri de prelucrare

a lemnului şi a metalelor.

Wayne Porter

Schimbarea regulilor banilor în 1971 preşedintele Richard Nixon a schimbat regulile banilor: fără aprobarea Congresului, el a rupt legătura dintre dolarul american şi aur. El a luat această decizie unilaterală pe parcursul unei întâlniri discrete, care a durat două zile, pe insula Minot, în statul Mâine, fără să se consulte cu Departamentul de Stat sau sistemul monetar internaţional.

Preşedintele Nixon a schimbat regulile deoarece ţările care erau plătite în dolari americani au devenit sceptice atunci când Trezoreria Statelor Unite a început să tipărească din ce în ce mai mulţi bani ca să acopere datoria externă şi şi-au schimbat imediat dolarii pe care îi aveau în aur, secătuind cea mai mare parte a rezervelor de aur ale Statelor Unite. Tezaurul a fost golit deoarece guvernul importa mai mult decât exporta şi din cauza războiului din Vietnam care era foarte costisitor. Pe măsură ce economia noastră creştea, importam din ce în ce mai mult petrol.

În limbajul de zi cu zi, America intra în faliment. Cheltuiam mai mult decât câştigam. Statele Unite nu-şi mai puteau plăti notele de plată – atâta timp cât acestea

trebuiau plătite în aur. Rupând legătura dintre dolar şi aur şi declarând că transformarea dolarilor în aur este ilegală, Nixon a permis Statelor Unite să-şi plătească datoriile tipărind bani.

În 1971, regulile mondiale ale banilor s-au schimbat şi a început cea mai prosperă perioadă din istoria umanităţii. Boomul a continuat atâta timp cât lumea nea acceptat banii dubioşi, susţinuţi de nimic altceva decât de promisiunea contribuabililor americani că vor plăti facturile Statelor Unite.

De când Nixon a schimbat referinţa standard a monedei americane la aur, inflaţia a explodat. Petrecerea continua. Pe măsură ce se tipăreau, în fiecare deceniu, tot mai mulţi bani, valoarea dolarului scădea, iar preţurile bunurilor şi ale activelor creştea. Chiar şi americanii din clasa mijlocie deveneau milionari pe măsură ce preţurile caselor creşteau. Primeau cârduri de credit prin poştă. Banii curgeau liber. Ca să-şi plătească debitele făcute cu cârdul, oamenii îşi foloseau casele pe post de ATM. Valoarea caselor creştea continuu, nu?

Orbiţi de lăcomie şi de uşurinţa cu care puteau lua credite, mulţi oameni fie că nu au văzut, fie că nu au ţinut cont de semnalele de avertisment pe care un astfel de

sistem le emitea.

În 2007 ne-a intrat în vocabular o nouă sintagmă: *datornic cu risc ridicat* – o persoană care împrumută bani să-şi cumpere o casă pe care nu şi-o poate permite. La început, s-a crezut că problema debitorilor cu risc ridicat era limitată la câteva persoane sărace sau la cei cuprinşi de „nebunie financiară”, care visau să aibă propriile case. Sau, se credea că era limitată la speculanţi care încercau să facă rapid un ban. Chiar şi candidatul republican la preşedinţie John Mccain nu a luat în serios criza până la sfârşitul lui 2008, încercând să asigure pe toată lumea că: „Baza noastră economică este foarte puternică”.

Cam pe la aceeaşi dată, un alt cuvânt şi-a făcut loc în conversaţiile noastre zilnice: *refinanţare* – salvarea băncilor noastre cele mai mari de aceleaşi probleme pe care le au şi datornicii cu risc ridicat, o datorie prea mare şi insuficiente lichidităţi. Pe măsură ce criza financiară s-a răspândit, milioane de oameni şi-au pierdut serviciul, casă, economiile, banii pentru facultatea copiilor, fondurile de pensii. Cei care, până acum, nu au pierdut nimic se tem că ar putea urma. Chiar statele în sine simt ameninţarea: guvernatorul Californiei, Arnold Schwarzenegger, a început

să vorbească despre emiterea de IOU[1] în locul cecurilor de salarii pentru legislativul californian, deoarece statul lor, una dintre cele mai mari economii ale lumii, se apropia de faliment.

Când a început anul 2009, lumea se uita la preşedintele nou ales, Barack Obama, căutând salvarea.

Un furt de lichidităţi în 1983 am citit o carte de R. Buckminster Fuller intitulată *Grunch of Giants.* Cuvântul *grunch* este un acronim pentru *Gross Universe Cash Heist*[2]*.* Este o carte despre cei superbogaţi şi ultraputernici şi despre felul în care ei au furat de la oameni şi i-au exploatat timp de secole. Este o carte despre conspiraţia celor bogaţi.

Grunch of Giants trece de la regii şi reginele de acum câteva mii de ani la timpurile moderne. Ea explică felul în care cei bogaţi şi puternici au dominat întotdeauna masele. Aflăm şi cum hoţii moderni ai băncilor nu mai trebuie să poarte măşti. Mai degrabă, ei poartă costum şi cravată, au competenţe academice şi jefuiesc băncile din interior, nu din exterior. După ce am citit *Grunch of Giants* acum mulţi ani, am putut prevedea venirea actualei crize

---

1 Cecuri pe care scrie „I Owe You“ — Îţi datorez — o sumă şi semnătura, documente prin care este recunoscută oficial o datorie (*n. tr.)*

2 Cel mai mare furt al universului (*n. tr.).*

financiare – nu ştiam doar momentul exact când va veni. Unul dintre motivele pentru care investiţiile mele şi afacerile pe care le am o duc bine, în ciuda crizei economice, este că am citit *Grunch of Giants.* Cartea mi-a dat suficient timp să mă pregătesc pentru criză.

Cărţile despre conspiraţii sunt scrise de oameni periferici. Dr. R. Buckminster Fuller, deşi era înaintea timpurilor sale din punctul de vedere al gândirii, cu greu putea fi numit o persoană periferică. A urmat cursurile Universităţii Harvard şi, deşi nu şi-a luat licenţa acolo, s-a descurcat foarte bine (la fel ca şi un alt faimos individ care a renunţat la Harvard, Bill Gates). Înstitutul American al Arhitecţilor îl onorează pe Fuller, considerându-l unul dintre cei mai mari arhitecţi şi designeri ai Americii. Se spune despre el că ar fi unul dintre cei mai realizaţi americani din istorie, având pe numele său un număr substanţial de patente. A fost un futurist respectat şi a constituit sursa de inspiraţie pentru versul „bunicul viitorului" din cântecul lui John Denver „What One Man Can Do". Fuller a fost un apărător al mediului mult înainte ca majoritatea oamenilor să ştie ce înseamnă acest lucru. Dar, mai mult decât orice, este respectat pentru că şi-a folosit geniul pentru a face o lume de care să beneficieze

toţi... nu numai el sau cei bogaţi şi puternici.

Am citit mai multe cărţi ale doctorului Fuller înainte de a ajunge la *Grunch of Giants.* Problema a fost pentru mine că majoritatea cărţilor lui erau despre matematică şi ştiinţă. Acele cărţi mă depăşeau cu mult. Dar am înţeles *Grunch of Giants.*

Lectura acestei cărţi mi-a confirmat multe dintre suspiciunile mele nemărturisite despre felul în care funcţionează lumea. Am început să înţeleg de ce la şcoală nu îi învăţăm pe copiii noştri despre bani. Am aflat şi de ce am fost trimis în Vietnam să lupt într-un război pe care nu ar fi trebuit să îl pornim. Simplu spus, războiul este profitabil. Războiul are legături, de multe ori, cu lăcomia şi nu cu patriotismul. După nouă ani de armată, patru la Academia Militară Federală şi cinci ca pilot al Corpului Puşcaşilor Marini, trecând de două ori prin infernul Vietnamului, nu pot decât să fiu de acord cu dr. Fuller. Am înţeles printr-o experienţă directă de ce el se referă la CIA ca la *Capitalism s Invisible Army*[3]*.*

Cel mai bun lucru legat de *Grunch of Giants* a fost că a trezit studentul din mine. Pentru prima dată în întreaga mea viaţă, am dorit să studiez un subiect: modul în care

3 Armata Invizibilă a Capitalismului (*n. tr.).*

cei bogaţi şi puternici ne exploatează legal pe noi, ceilalţi. Din 1983 am studiat şi citit peste cincizeci de cărţi pe acest subiect. În fiecare dintre cărţi am găsit câte o bucăţică de puzzle. Paginile pe care le citiţi acum îl reconstituie integral.

Există o conspiraţie f

Teorii ale conspiraţiei sunt pe toate drumurile. Le-am auzit cu toţii. Există teorii ale conspiraţiei referitoare la asasinii lui Lincoln, Kennedy sau Martin Luther King. Am auzit şi teorii ale conspiraţiei despre 11 septembrie 2001. Aceste teorii nu vor muri niciodată. Teoriile sunt teorii. Ele se bazează pe bănuieli şi pe întrebări la care nu s-a dat un răspuns.

Nu scriu această carte ca să vă vând încă o teorie a conspiraţiei. Cercetările mele m-au convins că au fost multe conspiraţii ale celor bogaţi, atât în trecut, cât şi în prezent, şi că vor fi multe alte conspiraţii în viitor. Când sunt în joc bani şi putere totdeauna vor fi conspiraţii. Banii şi puterea îi vor face întotdeauna pe oameni să comită acte de corupţie. De exemplu, în 2008, Bernard Madoff a fost acuzat că a construit o piramidă Ponzi de 50 miliarde dolari cu scopul de a-i frauda nu numai pe clienţii bogaţi, ci şi şcolile, societăţile de binefacere şi fondurile de pensii.

Cândva, ocupa foarte respectata poziţie de preşedinte al NASDAQ. Nu ar mai fi avut nevoie de bani. Totuşi, i-a furat timp de ani de zile de la oameni foarte inteligenţi şi de la organizaţii valoroase care se bazau pe competenţa lui în pieţele financiare.

Un alt exemplu al corupţiei la care duc banii şi puterea este cheltuirea a peste jumătate de miliard de dolari pentru a fi ales preşedintele Statelor Unite, un job care îţi aduce numai 400.000$. Să cheltuieşti asemenea sume pentru o alegere nu este un lucru sănătos pentru ţara noastră.

Deci, a existat o conspiraţie? Eu cred că da, într-un fel. Dar întrebarea ar fi: Şi ce dacă? Şi ce veţi face? Cei mai mulţi dintre

55 >

oamenii care au generat această criză financiară sunt morţi şi, totuşi, ce au făcut ei are efect şi acum. Să ne certăm cu morţii este

1 7 7

inutil.

Indiferent dacă este o conspiraţie sau nu, există anumite circumstanţe şi evenimente care au impact profund şi invizibil asupra propriei noastre vieţi. Să ne

uităm, de exemplu, la educaţia financiară. M-am mirat de multe ori că educaţia financiară lipseşte din programa de învăţământ. În cel mai bun caz, copiii noştri sunt învăţaţi cum să menţină echilibrat un carnet de cecuri, cum să speculeze acţiuni la bursă, cum să economisească bani în bănci şi cum să investească într-un plan de pensii pe termen lung. Cu alte cuvinte, ei sunt învăţaţi să îşi dea banii celor bogaţi care, se presupune, sunt preocupaţi doar de binele celor de la care au luat banii.

De fiecare dată când un educator aduce în clasă un bancher sau un consilier financiar, el nu face altceva decât să lase vulpea să intre în coteţ. Nu vreau să spun că bancherii sau consilierii financiari sunt oameni răi. Tot ceea ce vreau să spun este că ei sunt agenţii celor bogaţi şi puternici. Sarcina lor nu este să informeze, ci să recruteze viitori clienţi. Din acest motiv, ei propovăduiesc doctrina economisirii banilor şi investiţiilor lor în fonduri mutuale. Repet: acest lucru nu este rău. Este o afacere bună pentru bancă. Nu este cu nimic diferit de recrutorii armatei terestre sau ai marinei care veneau în şcoală când eu eram elev şi vindeau elevilor şi studenţilor texte despre gloria de a-ţi servi ţara.

Una dintre cauzele acestei crize financiare este că

majoritatea oamenilor nu pot deosebi un sfat financiar bun de unul prost. Cei mai mulţi nu pot deosebi un bun consilier financiar de un escroc. Cei mai mulţi nu pot face diferenţa dintre o investiţie bună şi una proastă. Cei mai mulţi se duc la şcoală ca să poată obţine un serviciu bun, să muncească din greu, să îşi plătească taxele şi impozitele, să îşi cumpere o casă, să economisească ceva bani şi să-şi dea surplusul pe mâna unui consilier financiar – sau unui expert ca Bernie Madoff.

Cei mai mulţi oameni termină şcoala fără să ştie diferenţa

— Între acţiuni şi obligaţiuni, între datorie şi valoare de piaţă. Foarte puţini ştiu de ce acţiunile preferenţiale sunt denumite „preferenţiale” şi de ce fondurile mutuale sunt „mutuale” şi care este diferenţa între fonduri mutuale şi coaliţia speculanţilor la bursă sau între fondurile comune de investiţii negociabile la bursă şi fondul de fonduri. Mulţi oameni cred că datoria este rea, şi totuşi datoria te poate îmbogăţi. Datoria îţi poate creşte profitabilitatea, dar numai dacă ştii ce faci. Sunt puţini cei care cunosc diferenţa dintre *câştig un de capital* şi *cash flow*[4] şi care

4 Denumită după Charles Ponzi (1882-1949), italian naturalizat în Statele Unite, care a folosit schema jocurilor piramidale prin anii 1920, promiţând beneficii de 50% în 45 de zile de la investiţie. Ponzi pare să fi fost inspirat de jocul piramidal al lui Wiliam Miller care s-a folosit de aceeaşi schemă în 1899, obţinând un milion de dolari, dar schema

este mai puţin riscantă. Majoritatea oamenilor acceptă orbeşte ideea de a merge la şcoală pentru a obţine un serviciu bun şi nu ştiu niciodată de ce *angajaţii* plătesc taxe mai mari decât *antreprenorii* care sunt proprietarii afacerii. Mulţi oameni au astăzi probleme deoarece credeau că locuinţa lor este un *activ,* când ea este, de fapt, un *risc.* Acestea sunt concepte financiare simple, elementare. Totuşi, dintr-un motiv oarecare, şcolile noastre omit în mod convenabil unul dintre subiectele necesare unei vieţi de succes – subiectul banilor.

În 1903, John D. Rockefeller a creat General Education Board[5]. Se pare că a făcut acest lucru pentru a asigura o sursă continuă de angajaţi care aveau întotdeauna nevoie de bani, un serviciu şi siguranţa locului de muncă. Există dovezi că Rockefeller a fost influenţat de sistemul educaţional prusac, un sistem proiectat pentru a produce buni angajaţi şi buni soldaţi, oameni care urmează cu sfinţenie ordine de genul: „Fă asta sau eşti concediat” sau „Dă-mi banii tăi ca să am grijă de ei şi eu îi voi investi pentru tine”. Îndiferent dacă aceasta a fost sau nu intenţia lui Rockefeller atunci când a creat General Education Board, rezultatul este că, astăzi, chiar cei cu o educaţie

pare să fie şi mai veche (*n. red.*). , ,,

5 Consiliul General pentru Educaţie (*n. red.*).

bună şi un serviciu sigur se simt nesiguri financiar.

Fără o educaţie financiară de bază, securitatea financiară pe termen lung este aproape imposibilă. În 2008, milioane de americani din generaţia *baby boomer*[6] au început să iasă la pensie într-un ritm de zece mii pe zi, aşteptându-se ca guvernul să aibă grijă de ei, atât financiar, cât şi medical. Astăzi, mulţi oameni au învăţat, în sfârşit, că *securitatea locului de muncă* nu înseamnă şi *securitatea financiară* pe termen lung.

În 1913 a fost creată Rezerva Federală, chiar dacă Părinţii Fondatori, creatori ai Constituţiei Statelor Unite, erau împotriva unei bănci naţionale care să controleze sursa de bani. Fără o educaţie financiară corectă, puţini ştiu că Rezerva Federală nu este federală, nu are rezerve şi nu este o bancă. După ce s-a înfiinţat, au apărut două seturi de reguli referitoare la bani: un Set de reguli pentru cei care *lucrau pentru bani* şi un alt Set de reguli pentru cei bogaţi care *tipăreau banii.*

În 1971, când preşedintele Nixon a decis ca Statele Unite să renunţe la aurul-etalon, conspiraţia celor bogaţi

---

6 Persoană născută în perioada de creştere demografică accentuată de după al Doilea Război Mondial, mai ales în ţările occidentale. Termenul a fost creat de editorialista Sylvia Porter de la *New York Post,* în 1951. Sintagma este folosită uneori în context cultural, desemnând o generaţie care contestă valorile tradiţionale *(n. red.).*

era constituită, în 1974, Congresul American a votat legea ERISA (Employee Retirement Income Security Act}[7], care a dus la apariţia unor piloane specifice de pensionare de genul 401 (k)[8]. Această lege efectiv a forţat milioane de muncitori, care se bucurau de planuri de pensionare prin beneficiul definit (DB) furnizat de angajator, să se bazeze pe planuri de pensionare prin contribuţie definită (DC) şi să îşi investească toţi banii pe care îi aveau pe piaţa acţiunilor bursiere şi în fonduri mutuale. Wall Street avea acum controlul asupra banilor de pensie ai cetăţenilor americani. Regulile banilor s-au schimbat complet, înclinând puternic balanţa în favoarea celor bogaţi şi puternici. Aşa a început cel mai mare boom financiar din istoria umanităţii iar astăzi, în 2009, boomul a explodat.

Comentariul cititorilor:

Îmi amintesc când au încetat să susţină banii cu aur. Înflaţia a luat-o razna. Eram adolescent şi abia obţinusem primul meu serviciu. Trebuia să-mi cumpăr din banii mei lucrurile de care aveam nevoie atunci – preţul bunurilor a

---

7 Legea Siguranţei Veniturilor Angajaţilor Pensionaţi (*n. tr.).*

8 Un tip de contribuţii la fondul de pensii care şi-a luat numele după capitolul care-1 defineşte din Codul Fiscal american. Contribuabilul poate începe să retragă bani din fond după ce împlineşte 59 de ani şi jumătate. A fost adoptat în mare măsură prin anii 1980 ca schemă de pensii pentru muncitori, alternativă la cotizaţia lunară tradiţională. în 2011 aproximativ 60% dintre contribuabilii aflaţi la vârsta pensionării aveau conturi de tip 401 (k) (*n. red.).*

crescut, dar nu şi salariile părinţilor mei.

Discuţiile adulţilor se învârteau în jurul întrebării cum s-a putut întâmpla aşa ceva. Ei simţeau că asta ar putea însemna căderea întregului nostru sistem economic. A durat un timp, dar iată că am ajuns acolo.

Cagosnell

Ce pot să fac eu?

Aşa cum am spus mai înainte, conspiraţia celor bogaţi a creat două seturi de reguli despre bani: vechile reguli şi noile reguli ale banilor. Un Set de reguli este pentru cei bogaţi şi un altul pentru oamenii obişnuiţi. Oamenii care sunt cei mai îngrijoraţi de actuala criză financiară sunt cei care joacă după vechiul Set de reguli. Dacă vrei să te simţi mai sigur în ceea ce priveşte propriul viitor, ai nevoie să cunoşti noul Set de reguli – cele opt noi reguli ale banilor. Această carte te va învăţa acele reguli şi cum să le foloseşti în propriul avantaj. Ceea ce urmează sunt două exemple de reguli vechi ale banilor comparativ cu regulile noi.

REGULA VECHE: ECONOMISEŞTE BANI

După 1971, dolarul american nu mai era ban, ci un etalon monetar (ceva despre care vorbesc în detaliu în cartea mea *Rich Dad s Increase Your Financial IQ).* În

consecinţă, cei care economiseau deveneau perdanţi. Guvernului american i s-a permis să tipărească bani mai repede decât putea să-i economisească. Când un bancher vorbeşte despre puterea *dobânzii cumulative*, uită să vă spună despre puterea *inflaţiei cumulative* – sau, în criza de astăzi, puterea deflaţiei cumulative. Înflaţia şi deflaţia sunt produse de guverne şi bănci când încearcă să controleze economia tipărind şi împrumutând bani din nimic – adică fără nimic de valoare care să susţină banii decât „credinţa şi încrederea”[9] în Statele Unite.

Ani de zile, oamenii de pe tot globul au crezut că obligaţiunile emise de Statele Unite sunt cea mai sigură investiţie din lume. Ani de zile, cei care economiseau cumpărau titluri americane crezând că era cel mai inteligent lucru care putea fi făcut. La începutul lui 2009 obligaţiunile Trezoreriei americane primeau o dobândă mai mică de 3%. Pentru mine asta înseamnă că sunt prea mulţi bani „dubioşi” în lume, că cei care economisesc vor pierde şi că, în 2009, obligaţiunile americane ar putea fi cea mai riscantă investiţie.

În caz că nu înţelegeţi de ce, nu vă faceţi probleme. Cei mai mulţi oameni nu înţeleg, şi, din această cauză,

9 în original, *Full Faith and Credit,* titlul Articolului IV, sect. I din Constituţia SUA *(n. red.).*

educaţia financiară (sau absenţa ei) din şcolile noastre este atât de importantă. Subiectul banilor, obligaţiunilor şi datoriei va fi discutat pe larg, mai târziu, în această carte – nu ca în orele de ştiinţe economice din liceu. Totuşi, este bine de ştiut că ceea ce a fost cea mai sigură investiţie, obligaţiunile americane, este acum cea mai riscantă.

REGULA NOUĂ: CHELTUIEŞTE, NU ECONOMISI

Astăzi, mulţi oameni consumă mult timp învăţând cum să câştige bani. Se duc la şcoală ca să obţină o slujbă bine plătită şi apoi consumă ani îndelungaţi făcând acea muncă pentru a câştiga bani. Şi fac tot ce pot ca să îi economisească. Cu noile reguli este mai important să ştii *cum să îţi cheltuieşti banii,* nu doar să-i câştigi sau să îi economiseşti. Cu alte cuvinte, oamenii care îşi cheltuiesc banii cu înţelepciune vor fi întotdeauna mai prosperi decât cei care îşi economisesc banii cu înţelepciune.

Desigur prin „cheltuit” înţeleg „investit” sau transformat banii în valori pe termen lung. Cei bogaţi înţeleg că în economia de astăzi nu poţi deveni bogat băgându-ţi banii sub saltea – sau, mai rău, într-o bancă. Ei ştiu că cheia bogăţiei o constituie investiţia în active cu un cash flow bun. Astăzi ai nevoie să ştii cum să îţi cheltuieşti banii pe active care îşi menţin valoarea, oferă venit, se ajustează

odată cu inflaţia iar valoarea creşte – nu scade. Vom discuta mai în detaliu pe parcursul cărţii.

REGULA VECHE: DIVERSIFICĂ

Regula veche a diversificării vă spune să cumpăraţi acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale. Totuşi, diversificarea nu îi protejează pe investitori de o scădere cu 30% a pieţei de acţiuni sau a pierderilor fondurilor mutuale. Mi s-a părut ciudat că mulţi dintre aşa-zişii „gura ai investiţiilor", oameni care laudă diversificarea, au început să strige „Vinde! Vinde! Vinde!" imediat ce piaţa a început să cadă. Dacă diversificarea te proteja, de ce să vinzi brusc, la preţul minim al pieţei?

Aşa cum a spus Warren Buffet: „O diversificare foarte largă este necesară doar atunci când investitorii nu înţeleg ceea ce fac. În final, diversificarea este, în cel mai bun caz, un joc cu sumă zero. Dacă aţi diversificat în mod egal, când o clasă de active scade, celelalte cresc. Pierdeţi bani într-o parte şi îi faceţi în cealaltă, dar nu câştigaţi mai nimic. Sunteţi statici. Între timp, inflaţia, un subiect pe care îl vom discuta în detaliu mai târziu în aceste pagini, merge înainte.

În loc să diversifice, investitorii înţelepţi se concentrează şi se specializează. Ajung să înţeleagă mai bine ca alţii

categoria de investiţii în care investesc şi cum funcţionează afacerea respectivă. De exemplu, când investesc în proprietăţi imobiliare, unii oameni se specializează în terenuri, iar alţii, în apartamente. Deşi ambii investesc în ceea ce se cheamă proprietăţi imobiliare, ei o fac în categorii de afaceri complet diferite. Când cumpăr acţiuni la bursă, investesc în afaceri care oferă constant dividende (cash flow). De exemplu, astăzi investesc în firme care administrează conducte petroliere. După căderea pieţei acţiunilor din 2008, preţul acţiunilor acestor companii a scăzut, făcând ca dividendele să fie ca şi inexistente, iar cumpărarea lor a devenit o afacere extraordinară. Cu alte cuvinte, pieţele proaste oferă mari ocazii, dacă ştii în ce investeşti.

Investitorii inteligenţi înţeleg că o afacere care se ajustează la creşterile şi scăderile economiei sau o investiţie în active care

J J 5

plătesc dividende bune sunt opţiuni mult mai bune decât un portofoliu diversificat de acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale! nvestiân care se pot prăbuşi atunci când se prăbuşeşte piaţa.

REGULA NOUĂ: CONTROLEAZĂ-ŢI

ŞI CONCENTREAZĂ-ŢI BANII

Nu te împrăştia. Controlează-ţi banii şi concentrează-ţi investiţiile. În timpul actualei crize financiare am primit câteva lovituri, dar bogăţia mea a rămas intactă. Şi asta pentru că bogăţia mea nu depinde de valorile pieţei, care pot creşte sau scădea (adică *câştigurile de capital).* Eu investesc aproape exclusiv pentru *cash flow.*

De exemplu, *cash flow*-ul meu scade puţin atunci când scade preţul petrolului, totuşi bogăţia mea îşi păstrează vigoarea pentru că tot primesc un cec bancar prin poştă în fiecare trimestru. Chiar dacă preţul acţiunilor petroliere, *câştigurile de capital*, scad, nu mă îngrijorez pentru că primesc bani din investiţiile pe care le-am făcut. Nu trebuie să îmi fac griji cu vânzarea acţiunilor mele pentru a obţine un profit.

Acelaşi lucru este valabil şi pentru cele mai multe dintre investiţiile mele în proprietăţi imobiliare. Eu investesc pentru cash flow în proprietăţi imobiliare, ceea ce înseamnă că primesc câte un cec în fiecare lună – venituri pasive. Oamenii care au probleme astăzi sunt cei care au investit în proprietăţi imobiliare pentru câştiguri de capital – cunoscute ca *proprietăţi oscilante.* Cu alte cuvinte, deoarece majoritatea oamenilor au investit pentru

câştiguri de capital, contând pe creşterea investiţiilor în acţiuni sau a preţului caselor, acum ei au probleme.

Când eram copil, tatăl meu cel bogat juca mereu Monopoly cu fiul său şi cu mine. Jucând acest joc am înţeles – şi învăţat – diferenţa dintre *cash flow* şi *câştiguri de capital.* De exemplu, dacă cu aveam o proprietate cu o casă verde pe ea, primeam chirie 10$ pe lună. Dacă aveam trei case pe aceeaşi proprietate, primeam 50$ pe lună pentru chirie. Iar obiectivul cel mai însemnat era să am un hotel roşu pe aceeaşi proprietate. Ca să câştigi la Monopoly trebuia să investeşti pentru cash flow, nu pentru câştiguri de capital. Una dintre cele mai importante lecţii pe care le-am învăţat de la tatăl meu bogat a fost să aflu, la vârsta de nouă ani, diferenţa dintre cash flow şi câştiguri de capital. Cu alte cuvinte, educaţia financiară poate fi la fel de simplă ca un joc distractiv şi poate oferi siguranţă financiară pentru mai multe generaţii – chiar şi în momente de criză.

Astăzi, nu am nevoie de *siguranţa locului de muncă* pentru că am *siguranţă financiară.* Diferenţa dintre *siguranţa financiară* şi *panica financiară* este la fel de simplă ca şi cunoaşterea diferenţei dintre *câştigurile de capital* şi *cash flow.* Problema este că a investi în *cash flow*

necesită un grad mai ridicat de inteligenţă financiară decât a investi în *câştiguri de capital.* Cum să fii mai inteligent în ceea ce priveşte investiţia în cash flow este un subiect pe care-l vom discuta în detaliu mai târziu în această carte. Dar, pentru moment, ţineţi minte acest lucru: este mai uşor să investeşti pentru cash flow în timpul unei crize financiare. Deci, nu pierdeţi o criză bună ascunzându-vă capul în nisip! Cu cât durează mai mult criza, cu atât mai bogaţi vor deveni unii oameni. Vreau ca voi să fiţi unii dintre ei.

Astăzi, una dintre regulile noi este să vă *concentraţi* mintea şi banii în loc să îi diversificaţi. Merită să vă concentraţi pe *cash flow* mai mult decât pe *câştigurile de capital* pentru că, cu cât ştiţi mai bine să *controlaţi cash flow-ul* cu atât mai mult *vor creşte câştigurile de capital*, împreună cu securitatea financiară. Poate chiar veţi deveni bogat. Educaţia financiară fundamentală este predată prin jocul Monopoly, iar jocul meu educaţional, CASHFLOW, este denumit „Monopoly pe steroizi”.

Aceste reguli noi, mai *degrabă învăţaţi să cheltuiţi decât să economisiţi* şi *mai bine să vă concentraţi decât să diversificaţi,* sunt doar două dintre multele concepte care vor fi abordate în această carte, iar ele vor fi discutate în

detaliu în capitolele următoare. Obiectivul acestei cărţi este să vă deschidă ochii asupra puterii pe care o aveţi de a controla propriul viitor financiar dacă aveţi educaţia financiară potrivită.

Sistemul nostru educaţional a fost un eşec pentru milioane de oameni – chiar şi pentru cei educaţi. Există dovezi că sistemul nostru financiar a conspirat împotriva voastră şi a altora. Dar asta este o poveste veche. Astăzi, vă puteţi controla viitorul, iar acum este momentul să vă educaţi singuri – învăţaţi noile reguli ale banilor. Făcând acest lucru, preluaţi controlul asupra propriului destin şi controlaţi jocul banilor conform noilor sale reguli.

Comentariul cititorilor:

Cred că majoritatea oamenilor care îţi citesc cărţile caută un fel de soluţie magică (pentru că asta este gândirea americană astăzi) din dorinţa de a obţine satisfacţii imediate. Şi cred că faci o treabă foarte bună spunându-le oamenilor ca aceasta nu este o carte cu „pilule" magice.

Când discuţi noile reguli ale banilor, ceea ce spui este eficient pentru a da o nouă formă minţii oamenilor şi felului în care ei ar trebui să gândească.

apcordov

Promisiunea mea către voi

După ce preşedintele Nixon a schimbat regulile banilor în 1971, subiectul banilor a devenit foarte confuz. Mulţi dintre oamenii cinstiţi nu înţeleg nimic din subiectul banilor. De fapt, cu cât sunteţi mai cinstiţi şi mai muncitori, cu atât veţi înţelege mai puţin din noile reguli. De exemplu, noile reguli le permit celor bogaţi să tipărească propriii bani. Dacă voi aţi face acest lucru, aţi intra în puşcărie pentru falsificare de bani. Dar în această carte vă voi descrie cum îmi tipăresc propriii bani – legal. Tipărirea propriilor bani este unul dintre cele mai mari secrete ale celor cu adevărat bogaţi.

Promisiunea mea faţă de voi este că vă voi da, pe cât posibil, cele mai simple explicaţii. Voi face tot ce pot ca să folosesc limbajul de zi de zi pentru a desluşi jargonul financiar complex. De exemplu, unul din motivele pentru care există astăzi o criză financiară este un instrument financiar cunoscut sub numele de *{instrumente financiare) derivate.* Warren Buffet numea cândva derivatele „arme de distrugere în masă”, iar descrierea făcută de el s-a dovedit a fi adevărată. Derivatele distrug marile bănci ale lumii.

Problema este că foarte puţini oameni ştiu ce este un

derivat. Pentru a păstra lucrurile foarte simple, voi explica derivatele folosind exemplul unei portocale şi al sucului de portocală. Sucul de portocală este un derivat al portocalei – aşa cum benzina este un derivat al petrolului iar oul – un derivat al găinii. Chiar este simplu: dacă cumpăraţi o casă, *ipoteca* este un *derivat* al *vostru* şi al *casei* pe care o cumpăraţi.

Unul dintre motivele pentru care suntem în plină criză financiară este că bancherii din întreaga lume au început să creeze derivate ale derivatelor din derivate. Unele dintre aceste noi derivate au denumiri exotice cum ar fi *obligaţii cu datorie colateralizată* sau *obligaţiuni corporatiste cu profituri ridicate* (ad*reăjunk bonds* – obligaţiuni cu rating mai scăzut la momentul vânzării şi cu risc mai ridicat) şi *swapuri de credit.* În această carte voi face tot ce pot să definesc aceste cuvinte folosind limbajul curent. Nu uitaţi: unul dintre obiectivele industriei financiare este să menţină confuzia în rândul oamenilor.

Derivatele multistrat se învecinează îndeaproape cu frauda legală. Ele nu sunt cu nimic diferite de situaţia în care cineva foloseşte un card de credit ca să plătească un alt card de credit şi apoi să îşi refinanţeze casa cu o nouă ipotecă, să îşi plătească cardurile de credit şi să folosească

din nou toate cardurile de credit. Warren Buffet a denumit derivatele arme de distrugere în masă: derivatele multistrat distrug sistemul bancar mondial la fel cum cardurile de credit şi creditele luate pe casă distrug multe familii. Cârduri de credit, bani, obligaţii cu datorie colateralizată, *junk bonds* şi ipotecile – toate sunt derivate, dar cu nume diferite.

În 2007, când *castelul derivatelor* a început să se prăbuşească, cei mai bogaţi oameni din lume au început să strige: „Refinanţare!” Se foloseşte refinanţarea atunci când cei bogaţi vor să-i pună pe contribuabili să plătească pentru fraudele lor sau pentru greşelile pe care le-au făcut. Cercetările mele au arătat că *refinanţarea* este parte integrantă a conspiraţiei celor bogaţi.

Unul din motivele pentru care cred că volumul meu *Tată bogat, tată sărac* este cea mai bine vândută carte despre finanţele personale din toate timpurile este că am reuşit să folosesc în locul jargonului financiar o exprimare foarte simplă. Voi face tot ce pot ca şi în această carte să fac acelaşi lucru.

Un înţelept spunea cândva: „Simplitatea este genială”. Ca să păstrez lucrurile simple nu voi intra în prea multe detalii sau explicaţii complexe. Voi folosi povestiri din viaţa

reală în locul explicaţiilor tehnice, pentru a exemplifica ceea ce doresc să spun. Dacă vreţi mai multe detalii, voi face o listă de cărţi care explică subiectele abordate aici în profunzime. De exemplu, cartea doctorului Fuller *Grunch of Giants* ar putea fi o lectură bună.

Simplitatea este importantă şi pentru că sunt mulţi oameni care profită dacă subiectul banilor este păstrat complex şi confuz. Este mai uşor să vă ia banii dacă sunteţi confuzi.

Aşa că întreb din nou: „Este dragostea de bani rădăcina tuturor relelor?” Eu spun că nu. Eu cred că este mult mai rău să îi ţii pe oameni în neştiinţă, lăsându-i în ignoranţă când vine vorba despre bani. Rău este când oamenii nu ştiu modul în care funcţionează banii, iar ignoranţa financiară este o componentă esenţială a conspiraţiei celor bogaţi.

Comentariul cititorilor:

Mi-am făcut studiile la Wharton şi mi-e jenă să spun că nimic din ce am studiat la facultate nu mi-a explicat atât de clar crearea bogăţiei. Toată lumea ar trebui să citească această carte (şi toate cărţile lui Robert) începând din liceu.

Rromatowski

Robert – aş spune că da, dragostea de bani este sursa tuturor relelor, din aceleaşi motive pentru care şi tu spui acest lucru. Răul de a ţine masele în ignoranţă în legătură cu banii este doar un „derivat” al pasiunii diabolice pentru bani.

Istarcher

CAPITOLUL 1

Poate Obama să salveze lumea f

Cronologia unei crize în august 2007 panica s-a răspândit tăcut în întreaga lume. Sistemul bancar avea probleme. Acest lucru a declanşat un proces de domino care ameninţă, chiar şi acum, să distrugă întreaga economie a lumii. În ciuda unor infuzii masive de capital făcute de către guverne şi a unor pachete de stimulente estimate la mai mult de şapte trilioane dolari până la nouă trilioane de dolari în întreaga lume, unele dintre cele mai mari bănci şi instituţii de afaceri din lume, cum ar fi Citigroup şi General Motors, continuă să se clatine. Supravieţuirea lor pe termen lung este pusă sub semnul întrebării.

Criza ameninţă nu numai marile corporaţii şi conglomeratele bancare multinaţionale, dar şi siguranţa familiilor care muncesc din greu. Astăzi, milioane de oameni, care au crezut că fac ceea ce trebuie urmând tradiţionalele îndemnuri de a se duce la şcoală, a obţine un loc de muncă, a-şi cumpăra o casă, a economisi bani, a sta departe de datorii şi a investi într-un portofoliu diversificat de acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale, au probleme financiare.

Vorbind cu oameni din toată ţara am descoperit că sunt preocupaţi – şi îngrijoraţi şi speriaţi – şi că o parte dintre ei sunt deprimaţi după ce şi-au pierdut locurile de muncă, casele, economiile, banii pentru facultatea copiilor, fondurile pentru pensii. Mulţi nu înţeleg ce se întâmplă cu economia noastră sau cum îi va afecta. Mulţi ar vrea să ştie ce a generat această criză, întrebându-se: „Cine este vinovat? Cine poate rezolva problema? şi când se va termina criza?” Cu aceste întrebări în minte, cred că este important să rememorăm evenimentele care au dus la actuala criză. Ceea ce urmează este o scurtă – şi nici pe departe completă – cronologie, care scoate în evidenţă câteva dintre evenimentele economice globale cu importanţă majoră care ne-au dus în starea precară de astăzi.

6 august 2007

American Home Mortgage, unul dintre cei mai mari furnizori de ipoteci din Statele Unite, cere falimentul.

9 august 2007

Banca franceză BNP Paribas a anunţat că nu poate să valorizeze active de peste 1,6 miliarde euro din cauza unor probleme cu ipotecile americane cu risc ridicat.

Pe măsură ce pieţele globale de credite se închideau,

Banca Centrală Europeană a injectat aproape 95 miliarde euro în sistemul bancar din zona euro, în efortul de a stimula creditarea şi lichidităţile.

10 august 2007

O zi mai târziu, Banca Centrală Europeană a pompat alte 61 miliarde euro în pieţele globale de capital.

13 august 2007

Banca Centrală Europeană a eliberat alte 47,6 miliarde euro, a treia infuzie de bani, totalizând aproape 204 miliarde euro într-un interval de trei zile lucrătoare.

Septembrie 2007

Pentru prima dată în ultima sută de ani, Northern Rock, cel mai mare broker de ipoteci şi o mare bancă de retail din Marea Britanie, a fost invadată de un număr imens de clienţi care voiau să-şi lichideze depozitele.

CAMPANIA PREZIDENŢIALĂ SE ÎNCINGE

În timp ce criza financiară se răspândea în toată lumea în 2007, campania pentru Preşedinţia Statelor Unite – care a fost cea mai lungă şi cea mai scumpă campanie politică din istorie – prindea forţă.

În timpul primei părţi a campaniei, chiar dacă era clar că economia mondială era în pragul colapsului, cei mai importanţi candidaţi menţionau rareori economia ca pe o

problemă. Subiectele fierbinţi de campanie erau, mai debragă, războiul din Irak, căsătoriile între persoanele de acelaşi sex, avorturile şi imigraţia. Atunci când candidaţii discutau probleme economice, o făceau cu aroganţă, acordându-le puţină importanţă (acest lucru nu a fost nicicând mai clar decât în momentul în care candidatul prezidenţial John Mccain a făcut o remarcă devenită faimoasă mai târziu, către sfârşitul lui 2008: „Temeliile economiei noastre sunt foarte viguroase”, atunci când indicele Dow a coborât cu un record de 504 puncte în aceeaşi zi).

În faţa dovezilor unei crize financiare în creştere, unde era preşedintele nostru? Unde erau cei mai importanţi candidaţi la preşedinţie şi liderii financiari? Unde erau starurile mediatice din lumea financiară? De ce experţii financiari încă încurajau investitorii să „investească pe termen lung”? De ce liderii politici şi financiari nu trăgeau semnalul de alarmă în faţa acestei furtuni financiare? De ce nu au avut măcar înţelepciunea de a spune: „De la economie vi se trage, proştilor!”? Ca să citez dintr-un cântec faimos, ei erau „orbiţi de lumină”. La suprafaţă, totul părea bine, aşa cum se vede din următorul eveniment al cronologiei...

9 octombrie 2007

Dow Jones Industrial Average s-a închis la un nivel maxim istoric de 14,164.

UN AN MAI TÂRZIU

Septembrie 2008

Preşedintele Bush şi Trezoreria americană au cerut 700 miliarde dolari, refinanţare pentru a salva economia, un an după ce

Banca Centrală Europeană făcuse deja o infuzie de 204 miliarde euro în economie în august 2007 şi tot la aproape un an după ce indicele Dow ajunsese nivelul maxim atins vreodată.

Derivatele financiare toxice au avut ca rezultat colapsul Bear Steams şi Lehman Brothers şi naţionalizarea Fannie Mae, Freddie Mac şi a unuia dintre cei mai mari asigurători din lume, MG.

În plus, industria auto americană a arătat că nu se simţea bine, iar GM, Ford şi Chrysler au cerut bani pentru refinanţare. Multe administraţii statale şi orăşeneşti cereau acum bani pentru refinanţare.

29 septembrie 2008

Lunea neagră, după ce preşedintele Bush a cerut bani pentru refinanţare. Îndicele Dow a căzut cu 777 puncte. A

fost cea mai mare cădere într-o singură zi din istorie. Dow Tones s-a închis la 10,356.

1 octombrie până pe 10 octombrie 2008

Într-una dintre cele mai rele perioade ale istoriei sale, indicele Dow a căzut cu 2,380 puncte în ceva mai mult de o săptămână.

13 octombrie 2008

Indicele Dow a început să arate o volatilitate extremă, urcând 936 puncte într-o singură zi, cel mai mare câştig în puncte din istorie, închizând la 9,387.

15 octombrie 2008

Indicele Dow a coborât 733 puncte, închizând la 8,577.

28 octombrie 2008

Indicele Dow a câştigat 889 puncte, al doilea câştig de puncte în istorie, închizând la 9,065.

4 noiembrie 2008

Barack Obama a fost ales preşedinte al Statelor Unite cu sloganul de campanie: „Schimbarea în care putem crede”. Va prelua un guvern care, până acum, a cheltuit 7,8 trilioane dolari în diferite forme pentru salvarea economiei.

decembrie 2008

S-a spus că America a pierdut în noiembrie 584.000 locuri de muncă, cea mai mare pierdere oficială din

decembrie 1974. Şomajul, conform statisticilor, atinsese o cifră-record în ultimii 15 ani, situându-se la nivelul de 6,7%, înregistrând aproape două milioane de locuri de muncă pierdute în Statele Unite, numai în 2008. În plus, China, economia cu cea mai rapidă creştere din lume, a pierdut 6,7 milioane locuri de muncă în 2008, un semnal că economia globală are probleme serioase şi că este pe punctul de a se distruge.

Economiştii au admis, în cele din urmă, că economia americană era în recesiune din decembrie 2007. Le-a trebuit un an să îşi dea seama?

Warren Buffett, pe care mulţi îl consideră cel mai bun investitor din lume, şi-a văzut propria companie, Berkshire Hathaway, pierzând 33% din valoarea acţiunilor într-un an. Învestitorii s-au consolat prin faptul că fondul s-a comportat mai bine decât piaţa, pierzând mai puţin decât media.

Universităţile Yale şi Harvard au anunţat că fondurile lor de dezvoltare au scăzut cu 20% într-un an.

GM ŞI Chrysler au primit 17,4 miliarde dolari sub formă de credite guvernamentale.

Preşedintele ales Obama a anunţat un plan de stimulare în valoare de 800 miliarde dolari, centrat pe proiecte

masive de infrastructură, având ca scop micşorarea locurilor de muncă pierdute – pe lângă cele 7,8 trilioane deja date de către guvernul american.

31 decembrie 2008

Dow Jones s-a închis la 8,776, mai jos cu 5,388 puncte faţă de nivelul maxim record atins cu un an în urmă. A fost cea mai proastă performanţă anuală a indicelui Dow din 1931 şi a fost echivalentul unei pierderi valorice de 6,9 trilioane de dolari.

Înapoi în viitor

Confruntat cu o degradare economică atât de amplă, preşedintele Bush a lansat un plan de refinanţare pentru salvarea economiei, spunând: „Această legislaţie va asigura şi stabiliza sistemul financiar american şi va impune reforme permanente, în aşa fel încât astfel de probleme să nu se mai întâmple niciodată”.

Mulţi oameni au răsuflat uşuraţi, gândindu-se: „În sfârşit, guvernul ne va salva!” Problema este că acestea *nu* sunt cuvintele preşedintelui George W. Bush. Sunt cuvintele tatălui lui, George

H. W. Bush. În 1989, primul preşedinte Bush a cerut 66 miliarde dolari ca să salveze industria economiilor şi

creditelor (S & L)[10]. Cele 66 miliarde nu au rezolvat problema, iar industria S & la dispărut din raza vizuală. Mai mult decât atât, pachetul de salvare estimat la 66 miliarde dolari i-a costat pe contribuabili peste 150 miliarde dolari – mai mult decât dublul sumei estimate la început. Unde s-au dus toţi acei bani?

Aşchia nu sare departe de trunchi

Douăzeci de ani mai târziu, în septembrie 2008, preşedintele George W. Bush a cerut 700 miliarde dolari, făcând o promisiune similară: „Ne vom asigura, în următoarea perioadă, că aceste lucruri nu se vor mai întâmpla din nou. Între timp, trebuie să rezolvăm problema. Şi pentru asta m-au trimis pe mine oamenii în Washington, D.C”. De ce oare, la distanţă de aproape douăzeci de ani, atât tatăl, cât şi fiul au făcut cam aceleaşi promisiuni în legătură cu salvarea economiei? De ce nu şi-a putut ţine promisiunea de a redresa sistemul primul preşedinte Bush?

Toţi oamenii Preşedintelui

3)

Principalul slogan de campanie al preşedintelui Barack Obama a fost *Schimbarea în care putem crede.* Ţinând

10 *Savings and Loans* (în engl.) *in. tr.).*

cont de acest slogan, trebuie să punem o întrebare: De ce preşedintele Obama a angajat aceiaşi oameni care au lucrat în timpul administraţiei

Clinton? Asta nu prea seamănă cu o schimbare. Seamănă cu *status quo.*

De ce, în timpul alegerilor, consilierul lui Obama pe probleme economice a fost Robert Rubin, care tocmai îşi dăduse demisia din funcţia de preşedinte al Citigroup, o companie pe marginea colapsului şi care a primit cam 45 miliarde dolari ca fonduri de refinanţare? De ce l-a numit pe Larry Summers în funcţia de director al Consiliului Economic Naţional de pe lângă Casa Albă şi pe Timothy Geithner, fost şef al Rezervei Federale din New York, ca secretar al Trezoreriei[11]? Toţi aceşti oameni au fost membri ai echipei economice a lui Clinton şi au jucat un rol important în abrogarea legii Glass-Steagall din 1933, lege care interzicea băncilor să vândă investiţii. Faptul că băncile vând investiţii sub forma derivatelor este unul dintre motivele importante pentru care avem acum probleme.

În cuvinte foarte simple, scopul legii Glass-Steagall din 1933, redactată după ultima criză financiară, era de a

11 Corespondent al ministrului de finanţe din alte ţări occidentale. Mai are şi atribuţii în unele domenii aparţinând securităţii naţionale şi apărării (*n. red.).*

separa băncile de economii, care aveau acces la fondurile Rezervei Federale, de băncile de investiţii, care nu aveau acest acces. Clinton, Rubin, Summers şi Geithner au reuşit să abroge legea Glass-Steagall pentru a legitima formarea Citigroup, cel mai mare „supermarket” financiar din istoria Statelor Unite. Mulţi oameni nu ştiu acest lucru dar, în momentul formării sale, Citigroup încălca legea Glass-Steagall.

Ceea ce urmează este un comentariu făcut de Kenneth Guenther, CE-O al Comunităţii Independente a Bancherilor din America (bancherii mici din America) la PBS* în 2003 despre formarea Citigroup:

„Cine credeţi că sunt ei? Alţi oameni, alte firme nu pot acţiona în acest fel... Citicorp şi Travelers erau atât de mari încât puteau să obţină acest lucru. Ei puteau să creeze cel mai mare conglomerat financiar – să pună la un loc băncile, asigurările şi obligaţiile – atunci când legislaţia încă spunea că este ilegal.

Şi au reuşit să facă acest lucru cu binecuvântarea preşedintelui Statelor Unite, Bill Clinton, cu ajutorul preşedintelui Rezervei Federale, Alan Greenspan, şi al secretarului Trezoreriei, Robert Rubin. Şi apoi, când totul este gata, ce se întâmplă? Secretarul Trezoreriei devine

vicepreşedintele nou-formatului Citigroup”.

Cea mai importantă frază este ultima: „Secretarul Trezoreriei (Robert Rubin) devine vicepreşedintele nou-formatului Citigroup”. Aşa cum am arătat mai sus, Robert Rubin a fost consilierul lui Obama pe parcursul campaniei prezidenţiale.

Actualul secretar al Trezoreriei din administraţia preşedintelui Obama este Timothy Geithner. El a fost subsecretar al Trezoreriei din 1998 până în 2001, sub conducerea secretarilor Robert Rubin şi Lawrence Summers. Summers este mentorul lui Geithner şi mulţi afirmă că Geithner este protejatul lui Rubin. Oh, ce încurcătură.

Cu alte cuvinte, aceşti oameni sunt parţial responsabili de declanşarea actualei crize financiare. Permiţând combinarea dintre băncile de economii cu cele de investiţii, au accelerat vânzarea de derivate financiare exotice, acelea pe care Warren Buffett le numea „arme de distrugere financiară în masă”, ceea ce a dus la îngenuncherea întregii economii globale. Cum poate să existe schimbare dacă aceiaşi oameni care au amplificat această încurcătură financiară rămân în poziţii de responsabilitate? Ce vrea să spună preşedintele Obama

când ne promite o schimbare în care să putem crede?

Republicanidemocraţi şi bancheri

Unul dintre motivele pentru care preşedinţii Bush Sr. Şi Bush Jr. Au spus aproape aceleaşi cuvinte, că o refinanţare va salva economia şi că acest lucru nu se va mai întâmpla niciodată, este că ei au fost aleşi să protejeze sistemul – nu să îl repare. Oare unul dintre motivele pentru care preşedintele Obama a angajat echipa financiară a administraţiei Clinton ar putea fi interesul lui pentru protejarea aceluiaşi sistem – un sistem gândit să îi facă pe cei bogaţi şi mai bogaţi? Numai timpul ne va spune. Deşi preşedintele Obama era mândru de faptul că nu a acceptat contribuţii la campanie din partea celor care făceau lobby, adevărul este că echipa lui financiară este plină de indivizi care au declanşat criza şi care acum au sarcina să o soluţioneze.

Singurul candidat care a menţionat constant aspectele economice şi criza financiară în continuă creştere în prima parte a campaniei prezidenţiale din 2008 a fost Ron Paul, reprezentant al Texasului, un adevărat republican-minune. Scriind pentru Forbes com pe 4 martie 2008, el afirma: „Dacă nu vom porni reforme fundamentale, vom fi prinşi într-o furtună financiară care va umili această măreaţă

tară aşa cum nu a făcut-o niciun duşman din exterior vreodată”. Din nefericire, prea puţini alegători s-au obosit să-l asculte.

Comentariul cititorilor:

Am votat pentru Obama pentru că sunt de părere că este un lider sincer şi plin de compasiune. Şi, indiferent de cât de inteligent ar fi el sau cei care lucrează în jurul lui, tu, Robert, m-ai învăţat să văd că educaţia financiară este foarte slabă în această ţară! Mă îngrijorează că oamenii în poziţii de decizie nu au o inteligenţă financiară foarte ridicată.

virtualdeb

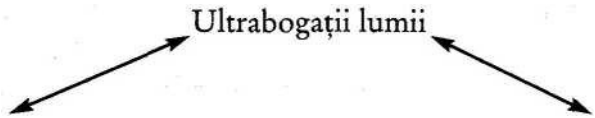
Se pare că preşedintele Obama şi echipa lui pun plasturi tactici pe termen scurt şi nu se concentrează pe obiective strategice pe termen lung. Până acum, toate „acţiunile” întreprinse de noua administraţie nu au fost altceva decât cârpeli ale digurilor şi făţuirea lor. Se pare că nu caută nimeni cauzele profunde pentru a repara defectele fundamentale care au dus la actuala criză financiară.

egrannan

Rădăcinile crizei

Se spune că Mayer Amschel Rothschild, fondatorul uneia dintre cele mai puternice familii bancare din Europa, a

făcut următoarea remarcă: „Daţi-mi controlul asupra fluxului de bani al unei naţiuni şi nu îmi pasă cine face legile”. Pentru a înţelege actuala criză financiară este important să înţelegem relaţia dintre guvernul american, Sistemul Rezervelor Federale şi câţiva dintre cei mai puternici oameni din lume. Relaţia este desenată, simplificat, în diagrama de mai jos:



Rezerva Federală Trezoreria SUA

În 1913, înfiinţarea Rezervei Federale le-a garantat celor foarte bogaţi din lume puterea de a controla sursa de bani a Statelor Unite, împlinind spiritul celor exprimate de Rothschild. Mulţi oameni nu ştiu sau nu înţeleg că Sistemul Rezervelor Federale nu este o instituţie guvernamentală sau o bancă şi nici că nu are niciun fel de rezerve. Este, mai degrabă, un cartel bancar condus de câţiva dintre cei mai puternici oameni din lumea financiară, înfiinţarea Rezervei Federale reprezenta, în esenţă, dreptul de a tipări bani.

Un alt motiv pentru care a fost creat Sistemul Rezervelor Federale a fost protejarea de faliment a celor

mai mari bănci, oferindu-le lichidităţi când aveau probleme financiare, fapt care proteja bogăţia celor bogaţi, nu a contribuabililor.

Aşa ceva se întâmplă chiar şi în ziua de astăzi. În 2008, când preşedintele Bush a autorizat alocarea a 700 miliarde de dolari pentru refinanţare, secretarul Trezoreriei, Flenry Paulson, fost angajat al Goldman Sachs, în acord cu Rezerva Federală, a dat imediat miliardele de dolari sub formă de TARP (Troubled Asset

Relief Program[12]) către cele mai mari bănci din ţară, adică prietenilor lui, fără să pună niciun fel de întrebări.

Realitatea situaţiei este că fondurile TARP pentru refinanţare au mers din buzunarele noastre – buzunarele contribuabililor – direct în buzunarele băncilor şi corporaţiilor care au jucat un rol principal la crearea încurcăturilor financiare. Ni s-a spus că banii au fost daţi băncilor cu obligaţia de a-i împrumuta, dar guvernul nostru fie că a fost incapabil, fie că nu a vrut să impună această obligaţie – fie ambele.

La mijlocul lui decembrie 2008, când *USA Today* întreba băncile ce fac cu banii pentru refinanţare, JP Morgan Chase, o bancă care a primit 25 miliarde dolari din banii

12 Program de Ajutor pentru Activele cu Probleme (*n. tr.)*-

contribuabililor, a replicat: „Nu dezvăluim acest lucru publicului. Refuzăm să o facem”. Morgan Stanley, o bancă care a primiţi? miliarde dolari, a replicat: „Vom refuza să comentăm această poveste”, Bank of New York Mellon a răsuns: „Alegem să nu dezvăluim aceste informaţii”. Banii pentru refinanţare bancară nu au fost decât bani daţi prietenilor bogaţi, folosiţi să acopere greşelile acelor prieteni bogaţi şi fraudele evidente, nu să salveze economia.

Dovada este în plăcintă. Aşa cum a scris *Wall Street Journal* pe 26 ianuarie 2009, în articolul intitulat „Creditarea scade la marile bănci americane” (Lending Drops al Big US Banks), „10 dintre cei 13 mari beneficiari al programului TARP lansat de Trezoreria SUA şi-au văzut soldul de credite restante scăzând cu aproximativ 46 miliarde dolari, adică 1,4%, între trimestrele trei şi patru ale anului 2008, conform analizei făcute de *Wall Street Journal* despre băncile care tocmai îşi anunţaseră rezultatele trimestriale”. Şi asta se întâmpla în timp ce obţineau 148 miliarde dolari din banii contribuabililor sub formă de fonduri TARP pentru a stimula creditarea.

Dacă preşedintele Obama chiar vrea să facă schimbări la Washington, este nevoie să schimbe această relaţie

călduroasă între Sistemul Rezervelor Federale, guvernul SUA şi cei bogaţi şi puternici. Şi poate că o va face. Dar s-ar putea ca, aducând în propria administraţie echipa financiară a preşedintelui Clinton, să n-o facă. Se pare că va face ca şi ceilalţi preşedinţi de la Woodrow Wilson încoace – va proteja sistemul, nu-l va schimba.

Comentariul cititorilor:

Trebuie să spun că, după ce am citit primul capitol, mi s-au deschis ochii. Am numai 23 de ani şi nu am înţeles niciodată până acum ce este Sistemul Rezervelor Federale sau ce face el pentru ţară. Trebuie să spun că nu mă şochează; îţi mulţumesc foarte mult că ai fost cinstit şi că nu îţi este frică să oferi adevărata definiţie a multor lucruri, pentru a ne arăta ce înseamnă ele cu adevărat. Este, într-adevăr, trist faptul că contribuabilii sunt afectaţi de aceste lucruri şi că mulţi dintre ei nici măcar nu ştiu sau nu înţeleg de ce!

jacklyn

Auzim în presă vorbindu-se despre „Fed” (Federal Rezerve) ca şi când ar fi un monstru mistic când, în realitate, nu este ceea ce marele public crede că este. Nu ştiam dacă este o instituţie guvernamentală sau bancară. Mă îngrijorează că această entitate are puteri aproape

nelimitate şi că nu este monitorizată. Întrebarea care se pune este: „Cum de au ajuns într-o poziţie atât de importantă”?

Kihompson5

După unele estimări, pierderile mondiale combinate de mărfuri, acţiuni, obligaţiuni şi proprietăţi imobiliare sunt mai mari de 60 trilioane dolari. Până acum, băncile şi guvernele lumii au investit aproape zece trilioane de dolari încercând să amelioreze criza. Dar ce se întâmplă cu celelalte 50 trilioane dolari? Cine va acoperi aceste pierderi? Unde s-au dus banii? Cine ne va refinanţa pe *noi*, cei care chiar au pierdut bani şi acum trebuie să plătească pentru pierderile lor *şi* pentru pierderile celor bogaţi prin banii de refinanţare plătiţi din banii noştri de taxe?

Anul 2013 va marca centenarul Sistemului Rezervelor Federale. Timp de aproape o sută de ani Rezerva Federală a întreprins cel mai mare furt de bani din lume. Un furt de bani în care hoţii care sparg banca nu poartă măşti, ci costume business cu insigne cu steagul american la rever. Este o spargere în care cei bogaţi iau de la cei săraci prin intermediul băncilor şi guvernelor.

În 1981, când eram student şi mergeam la cursurile lui Buckminster Fuller, am fost uimit să îl aud spunând:

„Scopul principal al guvernului este să fie un instrument prin care bogaţii să-şi poată băga mâinile în buzunarele noastre”. Deşi nu mi-a plăcut ce spunea pentru că eu doream să gândesc numai lucruri măreţe despre ţara mea şi despre liderii ei, adânc, în interiorul meu, bazându-mă pe propria experienţă, ştiam că există o fărâmă de adevăr în ceea ce spunea...

Până în acel moment, aveam propriile îndoiele – secrete – despre guvern. Când eram copil, mă întrebasem de multe ori de ce subiectul banilor nu era predat la şcoală. Mai târziu, ca pilot al infanteriei marine în Vietnam, mă întrebam de ce porniserăm acel război. Am fost şi martorul demisiei tatălui meu din poziţia de director pe probleme de educaţie în administraţia guvernamentală locală ca să candideze la poziţia de viceguvernator al statului Hawaii pentru că era profund îngrijorat de corupţia pe care a găsit-o în guvernul local. Fiind un om cinstit, tatăl meu nu putea suporta ce vedea în fiecare zi după ce a devenit demnitar important în guvernul statal, membru al echipei guvernatorului. Ca urmare, deşi nu acelea erau vorbele pe care aş fi vrut să le aud rostite de dr. Fuller, pentru că îmi iubesc ţara şi nu o critic, cuvintele lui au fost suficient de neliniştitoare ca să mă trezească la realitate. La începutul

anilor 1980 am început să studiez ce se întâmplă în jurul meu, şi am avut oportunitatea de a vedea lucruri pe care mulţi dintre cei puternici nu ar fi dorit să le vedem.

Cum mă afectează toate acestea pe mine f

În contextul mai larg al finanţelor personale, există patru forţe financiare care fac ca majoritatea oamenilor să muncească din greu şi, totuşi, să fie într-o continuă criză financiară. Ele sunt:

1. Taxele
2. Datoria
3. Inflaţia
4. Pensionarea

Gândiţi-vă un moment cât de mult aceste patru forţe vă afectează personal. De exemplu, cât plătiţi ca taxe? Nu numai că plătim impozit pe venit, dar şi taxe de vânzare, accize, taxe pe combustibil, taxe pe proprietăţi imobiliare şi aşa mai departe. Mai important chiar: către cine se duc aceste taxe şi în ce scop?

Pasul următor: cât vă costă dobânda la datoriile pe care le aveţi? De exemplu, cât vă costă dobânda la ratele pentru ipotecă, ia maşină, la cardurile de credit şi la creditele pentru studiile copiilor?

Apoi mai zăboviţi o clipă şi gândiţi-vă cât de mult v-a

afectat inflaţia viaţa. Poate că vă mai amintiţi că, nu cu prea mult timp în urmă, oamenii au început să cumpere case pentru că preţurile creşteau foarte repede. În aceeaşi perioadă, preţul combustibililor, taxele la facultăţi, preţul alimentelor, îmbrăcămintei şi multor altora creştea constant – dar nu şi veniturile. Mulţi oameni nu au economisit pentru că era mai inteligent să cheltuieşti astăzi decât să plăteşti mai mult mâine. Asta însemna inflaţia în acţiune.

Şi, în cele din urmă, majorităţii oamenilor li se iau bani din salariu, bani plasaţi într-un cont pentru pensie – ca un 401 (k) înainte de a fi plătiţi. Acei bani merg direct pe Wall Street, unde sunt „administraţi” de cineva pe care angajatul nici nu îl cunoaşte. Mai mult chiar, se încasează bani suplimentar prin taxe şi comisioane. Iar astăzi mulţi oameni nu au bani să iasă la pensie pentru că şi-au pierdut toată averea după ce s-a prăbuşit bursa.

Este important să înţelegem că aceste forţe ale taxelor, datoriei, inflaţiei şi pensionării sunt ţinute în viaţă de către licenţa acordată Sistemului Rezervelor Federale de a tipări bani. Înainte de apariţia Rezervei Federale, americanii plăteau foarte puţine taxe, nu exista nici datorie naţională, nici individuală, inflaţia era mică, iar oamenii nu se

îngrijorau gândindu-se la pensionare pentru că banii şi economiile îşi păstrau valoarea. Iată o explicaţie scurtă şi simplă a relaţiei dintre Rezerva Federală şi aceste patru forţe.

1. Taxele: La începuturi, America a fost ţara în care aproape că nu existau taxe. În 1862, a fost impus primul impozit pe venit pentru a acoperi costurile Războiului Civil. În 1895, Curtea Supremă a Statelor Unite a decis că impozitul pe venit este neconstituţional. Totuşi, în 1913, anul în care a fost creată Rezerva Federală, a fost votat Amendamentul 16 la Constituţie, permanentizând impozitul pe venit. Motivul pentru reintroducerea impozitului pe venit a fost capitalizarea Trezoreriei SUA şi a Rezervei Federale. Acum cei bogaţi puteau să-şi vâre când voiau mâinile în buzunarele noastre prin intermediul impozitelor şi taxelor.

2. **Datoria:** Sistemul Rezervelor Federale a dat politicienilor puterea de a împrumuta bani în loc să strângă taxe. Totuşi, datoria este o sabie cu două tăişuri care are ca rezultat fie taxe mai mari, fie inflaţie. În loc să crească colectarea taxelor, guvernul american creează bani, vânzând bonuri de tezaur, obligaţiuni, IOU-uri către contribuabilii din întreaga ţară, datorii care, în final,

trebuie plătite prin creşterea taxelor – sau prin tipărirea de noi bani, fapt care creează inflaţie.

3. **Inflaţia:** Aceasta este generată de Rezerva Federală şi de Trezoreria SUA care împrumută bani sau tipăresc bani pentru a plăti chitanţele guvernului. Iată de ce inflaţia este deseori numită „taxa tăcută”. Înflaţia îi face pe cei bogaţi şi mai bogaţi, dar ridică preţul vieţii celor săraci şi celor din clasa mijlocie. Iar acest lucru se întâmplă pentru că aceia care tipăresc banii obţin şi cele mai mari beneficii. Ei pot cumpăra bunurile şi serviciile pe care le doresc cu banii noi *înainte* ca aceştia să dilueze masa monetară. Ei culeg toate beneficiile şi niciuna dintre consecinţe. Mereu celor săraci şi clasei mijlocii nu le mai rămâne decât să vadă cum banii lor devin din ce în ce mai subţiri.

4. Pensionarea: Aşa cum am spus mai sus, în 1974 Congresul SUA a votat ERISA[13]. Această lege i-a forţat pe americani să investească la bursă pentru pensionare prin intermediul unor instrumente legale cum ar fi 401 (k), instrumente care sunt, în general, foarte scumpe, au risc mare şi câştiguri mici şi oferă Wall Street-ului controlul

13 *Employee Retirement Income Security Act,* statut federal american adoptat în 1974 după semnarea lui de către preşedintele american Gerald Ford. Stabileşte standardele minime pentru planurile de pensionare în mediul privat (*n. red.).*

asupra banilor de pensie ai întregii ţări.

Comentariul cititorilor:

Trăind în Zimbabwe, care a avut cea mai mare inflaţie din lume de peste 5.000 miliarde %, am ajuns să înţeleg avantajul (Suplimentar) de a nu păstra banii. În esenţă, preţul unui bun se schimbă de trei ori pe zi şi puteai cumpăra produsul dimineaţa şi îl puteai revinde seara, ceea ce însemna un profit frumuşel.

drtaffie

Cred că cel mai mare rău este inflaţia. Ea îi afectează în egală măsură pe cei săraci şi clasa de mijloc. Clasa mijlocie plăteşte mai multe taxe şi impozite decât cei săraci, dar toţi plătesc în mod egal, prin inflaţie.

kammil2

Începutul sfârşitului

Am început acest capitol cu o dată foarte importantă: 6 august 2007. A fost ziua în care American Home Mortgage, unul dintre cei mai mari furnizori de ipoteci, a declarat falimentul.

Motivul pentru care această dată este importantă este că a marcat momentul în care datoria a ajuns prea departe. Sistemul global nu mai putea absorbi datoriile. Pe 6 august 2007 balonul datoriei a explodat, iar astăzi avem

deflaţie, o problemă mult mai serioasă decât *inflaţia* – ceva ce vom discuta mai în detaliu în capitolele următoare.

Pentru a salva lumea, preşedintele Obama trebuie să oprească *deflaţia.* Principalul instrument pe care îl are la îndemână pentru a opri *deflaţia* este *inflaţia.* Asta înseamnă că va trebui să recurgă la uriaşe cantităţi de datorie şi să tipărească bani fără acoperire. Şi, în final, această strategie va duce la taxe şi impozite mai mari, datorii şi, dacă are succes, la inflaţie.

Gândiţi-vă la economia globală ca la un balon cu aer cald. Lucrurile mergeau splendid până pe 6 august 2007, când prea mult aer cald – *datorie* – a provocat o ruptură în balon. Pe măsură ce aceasta se întindea, însoţită de sunetul oribil al sfâşierii, băncile centrale ale lumii au început să pompeze din ce în ce mai mult aer cald – *datorie* – în balon în încercarea de a evita prăbuşirea şi generarea unei *crize* ca aceea din 1929.

În cartea sa *A Tale of Two Cities,* Charles Dickens a scris faimoasa frază: „Era cel mai bun moment, era cel mai rău moment; era vremea înţelepciunii, era vremea nebuniei”. Uimitor, lucrurile nu s-au schimbat mult de când Dickens a scris aceste cuvinte în 1859.

Pentru unii, deflaţia face ca acestea să fie cele mai bune momente. Costul vieţii scade, deopotrivă cu preţul petrolului, proprietăţilor imobiliare, acţiunilor şi bunurilor, devenind mult mai accesibile. În aparenţă, Walmart nu este singurul care scade preţurile. În speranţa că indivizii, afacerile şi guvernele vor intra şi mai adânc în datorii împrumutând din ce în ce mai mulţi bani, băncile centrale şi guvernele din întreaga lume pompează trilioane de dolari în economie cu dobânzi apropiate de zero – practic, bani gratis.

Deţinătorii de cantităţi masive de bani aşteaptă ca vulturii momentul propice ca să inunde din nou piaţa şi să cureţe oasele morţilor şi ale companiilor muribunde. Pentru investitorii bine poziţionaţi, asta este ocazia unică să „smulgă" active la preţuri reduse. Pentru oamenii de afaceri bine poziţionaţi acum este momentul să câştige cotă de piaţă, deoarece concurenţa se prăbuşeşte din cauza falimentelor. Pentru aceşti oameni, deflaţia înseamnă abundentă.

i

Pentru alţii, acestea sunt cele mai rele momente.

Poate că costul vieţii scade, dar aceşti oameni nu sunt capabili să culeagă beneficiile pentru că nu mai au nici

măcar un loc de muncă cu care să îşi acopere cheltuielile elementare ale vieţii sau sunt atât de adânciţi în datorii încât datorează bani mai mulţi decât valoarea propriilor active – iar activele lor generează mai degrabă datorii, cum ar fi casele.

Băncile centrale din întreaga lume inundă sistemul cu bani, fără a-i ajuta cu nimic pe oameni care nu pot obţine credite pentru case sau maşini. Pe măsură ce volumul de bani creşte ca un balon, accesul lor la bani scade.

Aceşti oameni nu înţeleg că au o ocazie unică în viaţă. Nu au cantităţi mari de bani care aşteaptă pentru afacerea potrivită. Ei văd sărăcia şi se tem. Mulţi se întreabă dacă îşi vor pierde locul de muncă, casă, economiile şi banii de pensie – dacă nu li s-a întâmplat deja.

Diferenţa dintre cei care consideră că acum este cel mai bun moment al vieţii lor şi cei care cred că este cel mai rău o reprezintă, pur şi simplu, cunoştinţele şi inteligenţa financiară. Marele eşec al sistemului nostru educaţional este că el nu îi învaţă pe oameni cum acţionează banii în realitate, iar ceea ce îi învaţă este învechit şi depăşit – *vechile* reguli ale banilor. El te învaţă cum să-ţi echilibrezi bugetul, dar nu te învaţă cum să faci o balanţă sau chiar cum să citeşti una. Te învaţă să faci economii, dar nu te

învaţă despre inflaţie şi cum îţi fură ea economiile. Te învaţă cum să scrii un cec, dar nu te învaţă diferenţa dintre active şi pasive. Te întrebi dacă nu cumva sistemul a fost gândit să te ţină în întuneric.

În lumea de astăzi poţi fi un geniu academic şi, în acelaşi timp, un imbecil financiar. Este o realitate contrară înţelepciunii convenţionale, mai ales când punem semnul egal între oamenii cu locuri de muncă foarte bine plătite, cum ar fi avocaţii sau doctorii, şi cei cu inteligenţă financiară şi academică pentru că aceştia obţin mulţi bani. Dar, aşa cum am văzut, să faci mulţi bani nu înseamnă neapărat că eşti inteligent financiar, mai ales atunci când cheltuieşti sau investeşti fără înţelepciune – sau dai banii oamenilor cărora nu le pasă dacă tu câştigi sau pierzi bani. Ţineţi minte că este întotdeauna o mare diferenţă între siguranţa locului de muncă şi siguranţa financiară, iar adevărata siguranţă financiară necesită o educaţie financiară solidă, bazată pe realităţile lumii reale a banilor.

Din această cauză *nu* am fost surprins când criza economică s-a extins dincolo de problemele cu ipotecile datornicilor cu risc ridicat. Liderii noştri au părut surprinşi. Din această cauză candidaţii noştri la preşedinţie nu au menţionat problema în timpul campaniei electorale. Ei au

menţinut acest discurs cât de mult au putut, asigurându-ne că nu există nicio criză şi că problemele noastre financiare erau limitate la săracii care nu îşi plăteau ipotecile. Aşa cum ştim acum, nu doar oamenii săraci şi cu prea multe datorii erau problema. Criza a început la cele mai înalte niveluri ale guvernului şi finanţelor. Milioane de oameni şi-au pierdut multe dintre lucrurile pentru care şi-au petrecut cea mai mare parte din viaţă muncind din cauza faptului că nu înţeleg noile reguli ale banilor şi felul în care ele ne afectează viaţa. Şi aceasta este o problemă sistemică ce nu poate fi rezolvată de un singur politician charismatic.

Şi revenim la întrebarea pusă în titlul acestui capitol: „Poate Obama să ne salveze?" întrebarea corectă ar fi: „Cum ne putem salva singuri?" Răspunsul, dar şi cheia pentru eliberarea noastră de tirania economiei, este cunoaşterea. Învăţând singuri modul în care acţionează banii vă veţi descătuşa potenţialul scăpând de mentalitatea sărăciei şi veţi putea vedea abundenţa din jurul vostru. Pentru voi, acestea chiar pot fi momentele cele mai bune.

În ceea ce mă priveşte, nu mă aştept ca guvernul sau marile afaceri să mă salveze. Pur şi simplu urmăresc ceea

ce puterile *fac cu adevărat*, mai mult decât ce spun sau promit, şi le răspund acestor acţiuni aşa cum merită. Să ştii cum să reacţionezi acţionând cu încredere, mai degrabă decât să te supui disciplinat, cere curaj şi educaţie financiară.

Cred că problema noastră financiară este prea mare şi se face şi mai mare, A scăpat de sub control. Este o problemă monetară mai degrabă decât o problemă politică. Este o problemă globală, nu numai a SUA. Ceea ce poate face Obama este limitat şi mă tem că insuficient. Şi cel mai rău e că oamenii care trag sforile în lumea financiară nu pot fi traşi la răspundere de preşedintele Statelor Unite. Ei nu au nevoie de aprobarea lui ca să facă ceea ce fac. Ei sunt dincolo de puterea de control a guvernelor lumii şi a liderilor aleşi.

Cum ne putem salva

Când sunt întrebat ce aş preda dacă aş fi responsabil cu educaţia financiară pentru sistemul nostru şcolar, răspunsul meu este: „M-aş asigura că toţi elevii înţeleg relaţia dintre taxe şi impozite, datorie şi inflaţie înainte de a ieşi din sistemul şcolar”. Dacă vor înţelege toate acestea, vor avea un viitor financiar mult mai sigur. Vor putea să ia singuri decizii financiare mai bune şi să nu

aştepte ca guvernul sau aşa-zişii experţi financiari să îi salveze.

Comentariul cititorilor:

Din cauza lucrurilor pe care le-am învăţat prin educaţia financiară am ştiut de mult timp că 401 (k) al meu nu era marea investiţie care trebuia să fie şi astăzi mă simt mult mai bine având aceste informaţii, îmi amintesc şi altceva spus de Robert, adică „nu argintul, aurul sau proprietăţile imobiliare te fac bogat; ci ceea ce ştii despre argint, aur sau proprietăţi imobiliare".

dafirebreather în ultimă instanţă, în această carte este vorba despre relaţia dintre taxe, datorie, inflaţie şi pensie. Acestea formează fundamentul noilor reguli ale banilor. Paginile pe care le aveţi în faţă vă vor echipa cu ce aveţi nevoie pentru a prelua controlul propriului viitor financiar, oferindu-vă cunoştinţele necesare pentru a înţelege aceste forţe şi, în consecinţă, noile reguli ale banilor. Şi, după ce veţi fi înţeles aceste lucruri, vă veţi afla în situaţia de a evita conspiraţia celor bogaţi, trăind o viaţă de adevărată libertate financiară.

CAPITOLUL 2

Conspiraţia împotriva educaţiei noastre

De ce nu se învaţă despre bani în şcoală

„Scopul fundaţiei (The General Education Board) a fost de a folosi puterea banilor nu pentru a ridica nivelul educaţiei în America, aşa cum se credea atunci, ci pentru a influenţa direcţia acelei educaţii... Obiectivul era de a folosi sala de clasă pentru a preda atitudinile care să-i încurajeze pe oameni să fie pasivi şi ascultători în faţa celor care îi conduc. Scopul era – şi încă este – să se creeze cetăţeni care erau suficient de educaţi pentru a munci productiv sub îndrumarea supraveghetorilor, dar nu suficient pentru apune sub semnul întrebării autoritatea sau să încerce să se ridice deasupra clasei căreia îi aparţin.

Adevărata educaţie a fost limitată la fiii şi fiicele elitei.

În rest, era mai bine să se producă muncitori calificaţi, care să nu aibă aspiraţii speciale altele decât să se bucure de viaţă aşa cum este ea”.

G. Edward Griffin în *The Creaturi from Jekyll Island*despre General Education Board fondată în 1903.

Noua scoală

y

Aveam nouă ani când am început să am îndoieli despre

şcoală. La acea vreme, familia mea tocmai se mutase în cealaltă parte a oraşului, într-o casă nouă pentru ca tata să fie mai aproape de serviciu. Urma să încep clasa a patra la o şcoală nouă.

Locuiam în micul orăşel Hilo, pe Insula Mare din Hawaii. Principala industrie a oraşului era zahărul iar populaţia era, în proporţie de 80 – 90%, descendentă a imigranţilor asiatici, aduşi în Hawaii la sfârşitul secolului al XIX-lea. Eu însumi sunt american de origine japoneză la a patra generaţie.

În fosta mea şcoală primară, majoritatea colegilor erau ca mine. În noua şcoală, jumătate dintre colegi erau albi, iar restul asiatici. Cei mai mulţi copii, albi sau asiatici, erau copii bogaţi, din familii înstărite. Pentru prima dată m-am simţit sărac.

Prietenii mei bogaţi aveau case frumoase, în zone exclusiviste. Familia mea locuia într-o casă închiriată în spatele bibliotecii. Majoritatea familiilor prietenilor mei aveau două maşini. A mea avea una singură. Unele familii aveau şi a doua casă, pe plajă. Când prietenii mei dădeau petreceri de ziua lor de naştere, acestea aveau loc la yacht club. Petrecerile de ziua mea aveau loc pe plajă. Când prietenii mei au început să joace golf, luau lecţii de la

profesionişti de la club. Eu nu aveam nici măcar un Set de crose. Eram băiatul care căra crosele pe teren. Prietenii mei bogaţi aveau biciclete noi, unii chiar propriile bărci cu pânze şi îşi petreceau vacanţele la Disneyland. Mama şi tata mi-au promis că într-o zi ne vom duce şi noi la Disneyland, dar nu am făcut-o niciodată. Ne distram făcând excursii de o zi în parcurile naţionale locale, uitându-ne la erupţiile vulcanice.

Eram la noua şcoală când l-am întâlnit pe fiul tatălui meu bogat. Pe atunci, eram amândoi printre ultimii 10% din clasă din punct de vedere economic şi, uneori, academic. Am devenit prieteni buni pentru că amândoi eram cei mai săraci copii din clasă, aşa că ne-am apropiat.

Speranţa educaţiei

Prin 1880, strămoşii mei au început să emigreze din Japonia în Hawaii. Ei au fost trimişi să lucreze pe plantaţiile de zahăr şi ananas. Iniţial, visul lor a fost să lucreze la câmp, să economisească bani şi să se reîntoarcă în Japonia ca oameni bogaţi.

Rudele mele au lucrat din greu pe plantaţii, dar salariul era mic. Pe lângă asta, proprietarii plantaţiilor le luau bani din salariu pentru plata chiriei pentru casele pe care le furniza plantaţia. Tot plantaţia avea şi singurul magazin, ceea ce însemna că muncitorii trebuiau să cumpere mâncarea şi toate celelalte de la acel magazin al plantaţiei. La sfârşitul lunii le rămâneau foarte puţini bani după ce li se reţineau chiria şi cheltuielile de la magazin.

Rudele mele au vrut să plece de pe plantaţie cât mai repede posibil şi, pentru ei, o educaţie bună reprezenta biletul de drum. Din poveştile pe care le-am auzit, strămoşii mei s-au chinuit şi au economisit ca să îşi trimită copiii la şcoală pentru educaţie. Lipsa unei educaţii la nivel de colegiu însemna că erai blocat pe plantaţie. Cam după a doua generaţie, cele mai multe dintre rudele mele părăsiseră plantaţia. Astăzi, familia mea se poate lăuda cu mai multe generaţii educate cel puţin la nivel de colegiu –

mulţi dintre ei cu o calificare universitară, mulţi cu masterate şi câţiva cu doctorate. Eu sunt la nivelul de jos al familiei din punct de vedere academic: am terminat doar facultatea de ştiinţe, forma scurtă.

Şcoala de peste drum

Schimbarea şcolii la nouă ani a fost un eveniment semnificativ în viaţa mea, din cauza poziţionării noii şcoli. Diagrama de mai jos arată schimbarea în mediul meu social:

S

T

Biroul tatii

Şcoala Riverside

j

A

D

A

Şcoala Unională Hilo R

Noua noastră casă

Exact vizavi de noua mea şcoală, Riverside, era Şcoala Unională Hilo. Şcoala Hilo era o şcoală pentru copiii ai căror părinţi lucrau pe plantaţii. Mulţi părinţi erau membri de sindicat. Pe de altă parte, şcoala Riverside era pentru copiii ai căror părinţi erau proprietari de plantaţii.

În clasa a patra am început să merg la şcoala Riverside, împreună cu copiii proprietarilor de plantaţii. În anii 50, când mergeam spre şcoala Riverside, mă uitam peste drum, la Şcoala Unională Hilo, şi vedeam o şcoală care nu era segregată pe principii de rasă, ci financiare. Acesta a fost momentul în care îndoielile mele despre şcoală şi educaţie au început. Ştiam că ceva nu era în regulă, dar nu ştiam ce anume. Dacă locuinţa noastră nu ar fi fost pe aceeaşi parte a străzii cu şcoala Riverside, probabil că m-aş fi dus la şcoala Hilo.

Din clasa a patra până într-a şasea, am mers la şcoală cu copiii care erau descendenţii proprietarilor de plantaţii – oamenii şi sistemul de care rudele mele au vrut să scape. Pe tot parcursul şcolii primare am crescut cu aceşti copii. M-am jucat cu ei, am făcut sport împreună şi am mers la ei acasă.

După ce am trecut de şcoala primară, mulţi dintre aceşti prieteni ai mei au fost trimişi la internate. Eu m-am dus la

o şcoală gimnazială publică mai departe, în susul străzii. Apoi, m-am alăturat copiilor de pe partea cealaltă a străzii, copiii de la Şcoala Unională Hilo, şi am devenit mai conştient de diferenţele dintre copiii crescuţi în familii bogate şi cei crescuţi în familii sărace sau din clasa mijlocie.

Tatăl meu avea educaţie superioară şi era şeful sistemului educaţional din Hawaii. Nu numai că a scăpat de plantaţie, dar era şi un angajat guvernamental de succes. Deşi tata s-a dus la şcoală, a obţinut calificări superioare şi avea un serviciu bun şi bine plătit, ca familie încă eram săraci – cel puţin comparativ cu familiile prietenilor mei bogaţi. De fiecare dată când mă duceam acasă la prietenii mei bogaţi ştiam că lipsea ceva, dar nu ştiam ce anume. La nouă ani am început să mă întreb de ce, deşi au fost la şcoală, tata şi mama nu erau bogaţi.

Plantaţiile

3

Rudele mele s-au chinuit şi au muncit ca să economisească bani pentru o educaţie bună, în aşa fel încât copii lor să poată pleca de pe plantaţiile de zahăr. Am văzut relaţia dintre şcoala Riverside şi Şcoala Unională Hilo, având şi prieteni bogaţi care erau descendenţii

proprietarilor de plantaţii, dar şi prieteni care erau descendenţii muncitorilor de pe acele plantaţii. În şcoala primară, educaţia de bază este aceeaşi – totuşi ceva lipsea, chiar şi astăzi.

Rudele mele voiau ca urmaşii lor să plece de pe plantaţii. Problema era, şi este în continuare, că în şcoală nu învăţăm niciodată cum să fim *proprietari de plantaţie.* Ca urmare, mulţi dintre noi continuăm *să muncim pe noile plantaţii* – marile corporaţii ale lumii, armata sau guvernul. Mergem la şcoală ca să avem un loc de muncă bun. Suntem învăţaţi să muncim pentru cei bogaţi, să cumpărăm de la magazinele celor bogaţi, să împrumutăm bani de la băncile celor bogaţi, să investim în afacerile celor bogaţi prin fondurile mutuale din schemele noastre de pensie – dar nu suntem învăţaţi *cum să fim bogaţi.*

Multora nu le place să audă că sunt învăţaţi de sistemul şcolar cum să fie prinşi în plasă, plasa conspiraţiei celor bogaţi. Oamenilor nu le place să audă că bogaţii ne-au manipulat sistemul educaţional.

Deturnarea sistemului educaţional

3

Unul dintre marile păcate ale actualului sistem educaţional este că nu vă învaţă nimic despre bani. El vă

învaţă, mai degrabă, cum să fiţi angajaţi model şi să vă ştiţi locul în viaţă. Unii vor spune că aşa a fost proiectat. De exemplu, în cartea sa *The Creaturi from Jekyll Island*, Griffin citează din primul discurs festiv din arhiva General Education Board, intitulat „Şcoala de ţară de mâine”, scris de Frederick Gates: „În visul nostru avem resurse nelimitate, iar oamenii se comportă cu docilitate perfectă în mâinile noastre modelatoare. Actualele convenţii educaţionale pălesc în mintea noastră; şi, neîngrădiţi de tradiţii, ne impunem propriul bine asupra unei populaţii rurale care răspunde pozitiv şi cu recunoştinţă... Pentru că sarcina pe care ne-am stabilit-o este una foarte simplă şi foarte frumoasă: să-i ducem pe aceşti oameni, aşa cum sunt ei, către o viaţă ideală, perfectă, exact în mediul lor natural.

Ţineţi minte că General Education Board a fost înfiinţată în 1903 de către fundaţia Rockefeller – una dintre cele mai bogate şi puternice fundaţii ale acelor vremuri. Sesizăm aici o atitudine care datează de peste 100 de ani, una a elitei bogate din Statele Unite, chiar şi din lume, care se pare că orchestrează o programă educaţională care să vină în întâmpinarea nevoilor lor şi nu neapărat a nevoilor elevului. Acest lucru este important astăzi deoarece, deşi

această atitudine este veche de un veac, nu a dispărut, ci este, în continuare, forţa din spatele educaţiei voastre, a educaţiei mele şi a educaţiei copiilor voştri. Ea este şi forţa călăuzitoare din spatele suprimării educaţiei financiare chiar şi în zilele noastre. Nu este nevoie să aveţi cunoştinţe despre bani când destinul vostru este să fiţi o mică piesă în maşina de bani a altcuiva sau un muncitor pe plantaţia altcuiva.

După ce am citit în 1983 cartea dr. Fuller *Grunch of Giants* am început să înţeleg de ce subiectul banilor nu este predat în şcoală. Până în acel moment nu am avut curajul să critic sistemul şcolar. La urma-urmei, tatăl meu era şeful sistemului educaţional din Hawaii. Pe măsură ce au trecut anii, am început să întâlnesc şi alţi oameni care aveau opinii similare asupra educaţiei şi în legătură cu faptul că şcolile nu ne învaţă nimic despre bani.

Unul dintre primii oameni cu care m-am întâlnit şi care împărtăşeau părerile mele despre educaţie a fost John Taylor Gatto, autor, printre altele, al cărţilor *Weapons of Mass instruction*, 2009 şi *Dumbing Us Down,* 2002. Domnul Gatto a fost numit de trei ori „Profesorul anului” în oraşul New York şi, tot de trei ori, „Profesorul anului” în statul New York. În 1991 a renunţat la meseria de profesor

printr-un articol publicat în *Wall Street Journal* în care spunea: „Nu mai pot preda în felul ăsta. Dacă auziţi de un loc de muncă în care nu trebuie să le fac rău copiilor pentru a-mi câştiga o pâine, anunţaţi-mă. Începând cu această toamnă, îmi caut de lucru”. El mi-a atras atenţia că actualul nostru sistem educaţional provine din sistemul prusac, un sistem gândit să creeze angajaţi şi soldaţi fideli, oameni care urmează orbeşte ordinele, aşteptând să li se spună ce să facă, inclusiv ce să facă cu propriii bani.

Aşa cum mi-a spus, de curând, dl Gatto, „sistemul şcolar nu a fost proiectat să îi înveţe pe copii să gândească singuri. Nici nu a fost încurajat ca măcar să sprijine ideea foarte actuală că putem să fim cu toţii liberi. De fapt, sistemul nostru educaţional se bazează astăzi pe modelul prusac care a fost dezvoltat pentru a face exact opusul – să îi înveţe pe copii să asculte ordinele şi să facă aşa cum li se spune. Elevii ascultători devin nişte angajaţi mulţumiţi să lucreze pentru cei bogaţi sau să devină soldaţi care să îşi sacrifice vieţile pentru a proteja bogăţiile celor bogaţi”.

Puteţi afla mai multe despre John Tayior Gatto pe pagina lui de internet *www johntaylorgatto com.* El continuă să îşi dedice viaţa reformei educaţionale.

Puteţi să credeţi sau nu că a fost o conspiraţie

internaţională împotriva învăţării despre bani în sistemul şcolar. Dar ceea ce nu puteţi nega este că şcolile noastre ar trebui să primească o notă foarte mică în ceea ce priveşte educaţia financiară. Întenţionată sau nu, lipsa de educaţie în problema banilor a sistemului nostru este forţa din spatele oprimării financiare exercitate astăzi asupra multor locuitori ai ţării noastre. Lipsa educaţiei financiare face ca atâţia oameni educaţi să fie îngrijoraţi din cauza crizei financiare globale de azi. Sunt milioane de oameni care şi-au pierdut economiile pentru pensie urmând sfaturile unor vânzători financiari. Prea multor oameni le lucesc lacrimile-n ochi când sunt forţaţi să vorbească despre propriile finanţe.

Comentariul cititorilor:

Sunt de acord cu ceea ce spui tu, Robert. Am predat la o şcoală elementară timp de 13 ani înainte să îmi dau demisia. Eram frustrat din cauza sistemului educaţional. Simţeam că ne antrenăm tineretul să nu reuşească, deoarece îi învăţam, în primul rând, cu lucruri care nu îi pregătesc pentru viaţă. Vechii greci credeau că trebuie să-i înveţe pe cei tineri să gândească. Noi îi învăţăm să facă ce li se spune.

henri54

Schimbând libertatea pe bani

Dacă oamenii nu învaţă despre bani, ei pot ajunge să îşi schimbe libertatea contra unui salariu – pentru un loc de muncă stabil şi suficienţi bani să îşi plătească facturile. Unii oameni îşi petrec întreaga viaţă bântuiţi de frica permanentă că vor fi concediaţi şi-şi vor pierde locul de muncă. Iată de ce, pentru milioane de angajaţi educaţi, securitatea locului de muncă este mai importantă decât libertatea financiară. De exemplu, când eram ia puşcaşii marini, am avut senzaţia că unii dintre colegii mei piloţi voiau să stea în armată douăzeci de ani, nu pentru a lupta pentru ţară, ci pentru a primi un salariu de la guvern întreaga lor viaţă. În lumea academică, mulţi profesori visează la siguranţa postului mai mult decât la mândria de a fi profesor.

Absenţa educaţiei financiare în şcolile noastre face ca milioane de oameni liberi să vrea ca guvernul să le controleze mai mult vieţile. Pentru că nu avem suficientă inteligenţă financiară pentru a rezolva propriile probleme băneşti, ne aşteptăm ca guvernul să o facă pentru noi. Pentru aceasta ne predăm libertatea şi îi oferim guvernului din ce în cel mai mult control asupra vieţilor şi banilor noştri. De fiecare dată când Rezerva Federală şi Trezoreria

SUA *refinanţează* o bancă, în loc să-i ajutăm pe acei oameni, îi protejăm pe cei bogaţi. Cu fiecare refinanţare, renunţăm treptat la libertatea noastră financiară, iar contribuţia noastră la datoria publică creşte şi creşte, fără încetare. Marile preluări bancare de către guvern şi rezolvarea propriilor probleme financiare prin programe guvernamentale cum ar fi Asigurările Sociale şi Medicare sunt forme de socialism. Cred că socialismul îi face pe oameni mai slabi şi îi menţine slabi. La şcoala de duminică am fost îndrumat să-i învăţ pe oameni cum că pescuiască – nu să le dau peşte. Pentru mine, este clar ca umina zilei că prin ajutoare sociale şi refinanţări le dai oamenilor peşte în loc să-i înveţi cum să-l pescuiască.

Taxe, datorie, inflaţie şi pensie

Aşa cum am afirmat în capitolul 1, cele patru forţe principale care îi fac pe oameni să se lupte financiar fără succes sunt taxele, datoria, inflaţia şi pensionarea. Am afirmat şi că aceste patru forţe sunt direct legate de Rezerva Federală şi de Trezoreria SUA. Şi repet: din momentul în care Rezerva Federală a fost lăsată să tipărească bani şi să crească datoria internă, taxele, inflaţia şi pensionarea au trebuit să crească. Cu alte cuvinte, slăbirea financiară a oamenilor prin taxe şi

impozite, datorii, inflaţie şi pensionare permite guvernului să-şi consolideze puterea. Când oamenii au probleme financiare, ei sunt mai dispuşi să lase guvernul să îi salveze, cedând prosteşte libertatea personală pentru salvarea financiară.

În 2009 procentul de americani care sunt proprietarii caselor în care locuiesc a scăzut. Confiscările din cauza neplăţii ipotecii au crescut foarte mult, ajungând la un nivel nemaiîntâlnit până acum. Numărul de familii aparţinând clasei mijlocii scade. Conturile de economii sunt mai mici – dacă mai există. Datoria familiei este mai mare. Numărul de oameni aflaţi oficial sub pragul sărăciei creşte. De asemenea, numărul de oameni care muncesc şi după vârsta de 65 de ani creşte. Numărul falimentelor a explodat. Şi mulţi americani nu au suficienţi bani ca să iasă la pensie.

Dar acesta nu este doar un fenomen american. Există o criză a finanţelor personale în întreaga lume. Conspiraţia celor bogaţi afectează fiecare naţiune şi fiecare pe locuitor al lumii în parte.

Că sunteţi sau nu de acord cu o teorie a conspiraţiei, faptele rămân aceleaşi: astăzi lumea este în cea mai mare criză financiară din istorie, iar oamenii aşteaptă ca

guvernele să îi salveze. Că sunteţi sau nu de acord cu o teorie a conspiraţiei, fapt este că majoritatea oamenilor termină şcoala fără să ştie mare lucru despre bani, taxe şi impozite, datorii, inflaţie şi pensionare şi modul în care aceste forţe financiare le afectează viaţa.

Cine mi-a luat banii f

Gândiţi-vă un moment la realităţile financiare în mijlocul cărora trăim:

Realităţi

Cum se aplică bogaţilor şi săracilor

Şcoală

Loc de muncă Taxe şi impozite

Majoritatea oamenilor nu învaţă nimic în şcoală despre bani. Cei bogaţi învaţă despre bani acasă.

Cei mai mulţi oameni îşi găsesc de lucru muncind pentru cei bogaţi.

Taxele şi impozitele merg la companii ai căror proprietari sunt cei bogaţi şi prietenii liderilor politici sub formă de refinanţări. Se estimează că, pentru fiecare 1.000$ taxe plătite de noi, ne revin ca beneficii mai puţin de 200$. Cei bogaţi ştiu cum să folosească sistemul. Ei sunt proprietari de mari afaceri, fac şi mai mulţi bani şi plătesc procente mai mici ca taxe şi impozite decât propriii angajaţi.

Datoria naţională

Casă

Pensionare

Costul vieţii

Când guvernele vorbesc despre refinanţări de trilioane de dolari, înseamnă că, timp de generaţii, copiii noştri vor plăti pentru salvarea financiară a celor bogaţi. Copiii noştri vor plăti aceste refinanţări prin taxe şi impozite mai mari şi printr-o inflaţie mai mare.

Plăţile pentru ipoteci merg către băncile celor bogaţi. Dacă faci un credit ipotecar de 100.000$ cu 5% pentru 30 de ani, vei plăti 93.000$ doar dobânda. Şi asta nu include celelalte taxe, comisioane şi costuri pentru diverse servicii bancare.

Cei mai mulţi oameni investesc în acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale pentru pensionare. Mare parte din aceşti bani sunt investiţi în afacerile celor bogaţi. Dacă investiţia pierde bani, voi pierdeţi bani – în vreme ce consilierul financiar, brokerul sau agentul imobiliar îşi păstrează comisionul.

Cine primeşte banii pe care îi cheltuim pe combustibil, asigurări, telefon, electricitate şi celelalte necesităţi ale vieţii? Cei bogaţi. Cine beneficiază când aceste necesităţi îşi măresc preţul? Cei bogaţi.

Comentariul cititorilor:

Am observat o diferenţă reală în tratamentele medicale între clasele sociale. Trebuie să fii sau bogat (îţi plăteşti propria asigurare sau asigurarea este plătită de altcineva – de o organizaţie, de pildă), sau foarte sărac (asigurare gratuită, plătită de către guvern) pentru a putea obţine tratament. Aş fi curios câţi proprietari de afaceri mici şi antreprenori îşi permit asigurări bune, nu doar planuri în caz de catastrofă. Cred că majoritatea oamenilor ocupă un loc de muncă pe care îl urăsc şi nu îşi asumă niciodată riscul necesar să deschidă propria afacere pentru că le e frică să nu îşi piardă asigurarea de sănătate pentru ei şi familia lor.

Bryan P

Cele mai mari minciuni despre bani

Tatăl meu cel sărac era un om mare, un profesor educat, extrem de cinstit şi muncitor. Totuşi, când era vorba despre bani, era un mincinos. Când vorbea despre munca lui, despre lecţiile de la şcoală şi despre viaţă, de multe ori făcea afirmaţii de genul: „Nu mă interesează banii”. Sau: „Nu o fac pentru bani”. Sau: „Banii nu sunt importanţi”. De fiecare dată când îl auzeam făcând asemenea afirmaţii, dădeam din cap. Pentru mine, toate acestea erau minciuni. Într-o zi l-am întrebat: „Dacă nu te

interesează banii, de ce accepţi salariul? De ce spui, de multe ori, că nu eşti plătit la valoarea ta? De ce aştepţi cu nerăbdare o creştere a salariului?” Nu a avut ce să răspundă.

Ca şi tata, mulţi oameni nu se simt confortabil când e vorba să abordeze subiectul banilor. Mulţi mint sau trăiesc într-o negare continuă a importanţei banilor în viaţa lor. Se spune de multe ori: „Nu discutaţi despre sex, bani, religie sau politică”. Aceste subiecte sunt prea volatile şi fundamentale. De aceea, mai toţi oamenii preferă să vorbească despre vreme, sport, emisiuni

TV sau ultima modă în materie de reţete de slăbit. Aceste lucruri sunt superficiale – putem trăi şi cu ele, şi fără ele. Nu putem trăi fără bani.

Mulţi sunt de acord cu ceea ce am afirmat în introducerea acestei cărţi: „Dragostea pentru bani este rădăcina tuturor relelor”. Ceea ce nu recunosc ei este că, în contextul acestei afirmaţii, nu banii *în sine* sunt rădăcina tuturor relelor. Mulţi cred că banii au puterea de a corupe, şi pot, într-adevăr. Mulţi cred că, dacă copiii vor şti cum să facă bani, s-ar putea să nu mai vrea o educaţie bună – şi asta este la fel de posibil. Totuşi, ca să trăieşti ai nevoie de bani şi să câştigi bani este unul dintre faptele vieţii.

Majoritatea oamenilor îşi petrec majoritatea timpului cât sunt treji muncind pentru bani. Multe divorţuri sau despărţiri din familii sunt cauzate de certuri pentru bani.

Să-i ţii pe oameni în ignoranţă în legătură cu banii este rău pentru că mulţi fac lucruri rele pentru bani, cum ar fi să presteze munci care nu le plac, să lucreze pentru oameni pe care nu îi respectă, să se căsătorească cu oameni pe care nu îi iubesc, să ia ce nu este al lor şi să se aştepte ca altcineva – cum ar fi familia sau guvernul – să aibă grijă de ei, când ar putea să-şi poarte singuri de grijă.

Idei învechite

Ideea că *banii nu sunt importanţi* este o idee învechită.

Comentariul cititorilor:

Regele Solomon, circa 850 – 900 Î.H., cel mai înţelept şi mai bogat om al timpului său, scria în Ecleziastul 10: 19: „Ospeţele se fac pentru a gusta plăcerea, vinul înveseleşte viaţa şi banii răspund la toate!”

drminichols **în** termeni simpli şi simplificatori, umanitatea a evoluat pe parcursul a patru epoci sociale:

1. **Epoca vânătorilor-culegătorilor:** în timpuri preistorice, banii nu erau importanţi. Atâta timp cât aveai o suliţă, nuci, poame, o peşteră şi foc, nevoile îţi erau satisfăcute. Pământul nu era important pentru că oamenii

erau nomazi şi îşi căutau hrana. Oamenii trăiau în triburi cu o ierarhie extrem de simplă. Şeful nu trăia mult mai bine decât ceilalţi. În această epocă exista o singură clasă de oameni, iar banii nu erau importanţi.

2. **Epoca agrară:** După ce oamenii au învăţat cum să cultive pământul, să obţină recolte şi să domesticească animale, pământul a început să fie important. Trocul era metoda de schimb. Banii nu erau importanţi pentru că, chiar dacă nu îi aveai, puteai supravieţui. În această epocă, regii şi reginele erau stăpânii pământului. Ţăranii care foloseau pământul plăteau taxe sub forma unei părţi din recoltă şi animale către familia care controla pământul. Etimologia expresiei *real estate* (bunuri imobiliare) este *royal estate.* Din această cauză încă mai folosim termenul *landlord* (proprietar de casă sau teren) când ne referim la persoana căreia îi plătim chiria. În această epocă existau două clase de oameni: familia regală şi ţăranii.

3. **Epoca industrială:** Cred că epoca industrială a început cam pe la 1500. Cristofor Columb, căutând o trecere pe ocean către Asia, a înfruntat ideea că lumea era plată. Columb nu căuta Lumea Nouă, aşa cum se învaţă în multe şcoli. El căuta căi comerciale pentru

resurse ca aurul, cuprul, cauciucul, petrolul, cheresteaua, blănurile, mirodeniile, metalele industriale şi textilele care erau esenţiale pentru epoca industrială.

Oamenii s-au mutat din ferme în oraşe, generând un număr uriaş de probleme şi oportunităţi. În epoca industrială, în locul ţăranilor care îl plăteau pe rege, noii capitalişti îi plăteau pe angajaţi. În locul pământului, noii capitalişti erau proprietari de corporaţii.

Corporaţiile s-au format, în special, pentru a-i proteja pe cei bogaţi, pe investitorii lor şi banii lor. De exemplu, înainte ca o corabie să plece către Lumea Nouă, cei bogaţi au format o corporaţie. Dacă corabia era pierdută şi marinarii mureau, cei bogaţi nu erau responsabili pentru pierderile de vieţi omeneşti. Tot ceea ce pierdeau cei bogaţi erau banii.

Astăzi este cam la fel. Dacă un CE-O produce naufragiul unei companii, împovărând compania cu prea multe datorii, plătind directorilor milioane ca salarii şi bonusuri sau furând fondurile

de pensii ale angajaţilor, angajaţii pierd totul, dar cei bogaţi sunt deseori protejaţi faţă de pierderi sau datoriiba chiar şi de crime.

Nici în timpul epocii industriale banii nu erau importanţi. Şi aceasta pentru că înţelegerea tacită dintre angajat şi angajator era asigurarea unui loc de muncă şi a unui salariu pe viaţă – adică siguranţa locului de muncă şi siguranţa financiară. Pentru oamenii din generaţia părinţilor mei, banii nu erau importanţi pentru că aveau pensii de la guvern sau de la compania la care lucrau, o casă pentru care plătea compania şi economii în bancă. Nu aveau de ce să îşi investească banii.

Toate astea s-au schimbat în 1974, când Congresul SUA a votat ERISA. Această lege a dus la ceea ce noi cunoaştem sub numele de 401 (k), IRA[14], Keogh[15] şi alte planuri de pensionare, în 1974 banii au devenit importanţi şi oamenii au trebuit să înveţe să gestioneze propriii bani sau să moară săraci, trăind din ajutor social, aşa cum a făcut tatăl meu după ce şi-a pierdut locul de muncă din administraţie.

4. **Epoca informaţiei:** Trăim în epoca informaţiei. În epoca informaţiei, banii sunt importanţi. În special *cunoştinţele* despre bani sunt esenţiale în epoca informaţiei. Problema este că sistemul nostru educaţional

14 *Individual Retirement Account.* Plan de pensii care oferă reduceri de taxe celor care depun bani de pensie în Statele Unite (în engl.) (*n. red.).*

15 Plan de pensii disponibil pentru PFA, având fie un beneficiu definit, fie o contribuţie definită (n. *tr.).*

este încă în epoca industrială, iar în mintea celor mai mulţi intelectuali banii nu sunt importanţi. Astăzi banii sunt un aspect-cheie al vieţii. Astăzi, *siguranţa financiară* este mai importantă decât *siguranţa locului de muncă.*

Comentariul cititorilor:

Până de foarte curând am pus semnul egal între securitatea locului de muncă şi siguranţa financiară; niciodată nu am gândit altfel. Acum ştiu mai bine.

jamesbze

Educaţia financiară

Astăzi este esenţial să avem trei tipuri diferite de educaţie. Acestea sunt:

1. **Educaţia academică:** Aceasta include capacitatea de a citi, de a scrie şi a rezolva problemele elementare de matematică. *În epoca informaţiei, capacitatea individului de a se ţine la curent cu schimbările din domeniul informaţiei este mai importantă decât ceea ce a învăţat ieri.*
2. **Educaţia profesională:** Este vorba despre cunoaşterea unei meserii cu care să poţi câştiga bani. De exemplu, cineva merge la facultatea de medicină pentru a deveni doctor sau la o Academie de poliţie pentru a se angaja în forţele de poliţie. Astăzi este nevoie de mult mai

multă educaţie profesională pentru a avea succes financiar. *În epoca informaţiei, educaţia profesională este esenţială pentru securitatea locului de muncă.*

3. **Educaţia financiară:** Educaţia financiară este esenţială

— >

pentru inteligenţa financiară. Inteligenţa financiară nu se referă la câţi bani câştigi, ci la câţi bani reuşeşti să păstrezi, cât de tare muncesc banii tăi pentru tine şi către câte generaţii reuşeşti să îţi transmiţi banii, *în epoca informaţiei educaţia financiară este esenţială pentru siguranţa financiară.*

Majoritatea sistemelor şcolare fac o treabă destul de bună cu educaţia academică şi profesională. Ele eşuează când vine vorba despre educaţia financiară.

De ce este importantă educaţia financiară în epoca informaţiei f

Trăim, de asemenea, într-o lume în care suntem suprasaturaţi de informaţii. Informaţia este peste tot: pe internet, TV, radio, reviste, newsletters, calculatoare, telefoane mobile, şcoli, afaceri, biserici, reclame – şi putem continua. Educaţia este esenţială pentru a putea prelucra toate aceste informaţii. De aceea educaţia

financiară este atât de importantă.

Astăzi, informaţia financiară vine spre noi din toate direcţiile. Fără educaţie financiară un individ este mai puţin capabil să prelucreze informaţia financiară în interes personal. De exemplu, când cineva spune că o acţiune are un P/E de 6 sau că o parcelă de teren are o rată de capitalizare de 7%, ce înseamnă acest lucru pentru dumneavoastră? Sau când un consilier financiar vă spune că bursa creşte cu o medie de 8% pe an, la ce vă gândiţi? Poate că vă întrebaţi dacă informaţia este adevărată sau dacă 8% este un profit bun sau prost. Repet: fără educaţie, un individ nu poate traduce informaţia în scop personal. Informaţia fără educaţie are o valoare limitată. Această carte este dedicată completării educaţiei voastre financiare, învăţându-vă noile reguli ale banilor şi felul în care noile reguli ale banilor vă afectează viaţa fie că vă daţi seama de acest lucru, fie că nu.

NOUA REGULĂ A BANILOR 1: BANII SUNT CUNOAŞTERE

Prima nouă regulă a banilor este: *Banii sunt cunoaştere.*

Astăzi nu ai nevoie de bani ca să faci bani. Pur şi simplu ai nevoie de cunoaştere. De exemplu, dacă nişte acţiuni sunt evaluate la 100$ bucata, la o anumită bursă poţi să „scurtcircuitezi” acele acţiuni, ceea ce înseamnă să vinzi

acţiuni pe care nu le posezi.

De exemplu, să spunem că împrumut 1.000 acţiuni evaluate la 100$ de la bursă, le vând şi plătesc în contul meu 100.000$. Apoi acţiunile cad la 65$ şi eu mă duc din nou la bursă, cumpăr 1.000 acţiuni pentru 65.000$, cer banii pentru cele 1.000 acţiuni pe care le-am împrumutat la 100$ acţiunea şi păstrez diferenţa de 35.000$, mai puţin diverse taxe, comisioane şi costuri de tranzacţionare. Asta înseamnă, în esenţă, să scurtcircuitezi acţiuni. Tot ce aveam nevoie pentru a face acei bani a fost cunoaştere, informaţii. În primul rând, trebuia să ştiu că există conceptul de vânzare prin scurtcircuitare şi apoi trebuia să ştiu cum să folosesc metoda. Pot face tranzacţii similare în afaceri sau cu proprietăţi imobiliare.

Pe măsură ce întoarceţi paginile acestei cărţi, voi folosi exemple asemănătoare arătându-vă cum pot fi făcuţi bani din nimic – nimic altceva decât informaţii. Multe dintre aceste exemple vor fi tranzacţii din viaţa reală pe care le-am făcut eu şi, pe lângă aceste exemple de a face bani din nimic, doar cu ajutorul informaţiilor, câştigurile mele au fost şi mai mari, făcute cu mult mai puţine riscuri decât investiţia în fonduri mutuale, având ca rezultat şi taxe şi impozite nesemnificative – aproape nimic.

Astăzi, în epoca informaţiei, averile se fac şi se pierd cât ai clipi o dată din ochi, ca urmare a unor informaţii bune sau proaste. După cum se ştie, mulţi oameni au pierdut de curând trilioane de dolari din cauza unor sfaturi şi informaţii proaste şi a lipsei educaţiei financiare. Lucrul înspăimântător este că mai toţi cei care au dat sfaturi financiare greşite oferă, în continuare, aceleaşi informaţii proaste. Un citat faimos din Biblie este: „Poporul Meu va pieri pentru că nu mai cunoaşte pe Domnul”. Astăzi, mulţi oameni pier financiar pentru că urmează vechile reguli, cum ar fi să economiseşti bani şi să eviţi datoriile. Sau cred că a investi este riscant, când tocmai lipsa educaţiei financiare, a experienţei şi existenţa unor consilieri financiari proşti reprezintă riscuri mult mai mari. Astăzi poţi face bani fără bani. Poţi, de asemenea, să îţi pierzi şi economiile de o viaţă într-un moment. La asta mă refer când spun că banii înseamnă cunoaştere.

Comentariul cititorilor:

Aş putea spune că această noţiune este corectă, dar aş accentua că ACŢIUNEA pe baza informaţiilor este, de fapt, mai importantă. Că cineva ştie cum să scurtcircuiteze acţiuni sau să proiecteze o pagină de internet nu se traduce în mod necesar în faptul că acţiunile acelei

persoane vor duce la crearea bogăţiei.

ramasart

Aş afirma exact contrariul, dar esenţa acestei reguli este că a avea informaţiile corecte este mult mai bine decât a avea pur şi simplu bani. Un bogat poate că nu se teme că va fi sărac pentru ca el ştie tacticile care pot fi folosite pentru a-şi recâştiga bogăţia. Învers, omul care are o sumă semnificativă de bani astăzi ar putea trăi în nesiguranţă pentru că nu ştie cum să îşi multiplice ceea ce are prin noi abilităţi – noi informaţii pe care nu a fost în stare să le aplice.

dismith29

În concluzie

Este destul de rău că în şcolile noastre elevii nu sunt învăţaţi mare lucru despre bani. Dar astăzi, în 2009, mulţi dintre cei bogaţi luptă împotriva planurilor de stimulare economică ale preşedintelui Obama constând în a cheltui mai mult pentru îmbunătăţirea educaţiei. Numai timpul ne va spune dacă stimulentele lui Obama vor funcţiona, dar, indiferent de acest lucru, cred că majorarea cheltuielilor în domeniul educaţiei este vitală pentru **o** economie, o ţară şi o lume mai puternică.

Eu sunt susţinătorul educaţiei. În cultura asiatică, cea

mai respectată profesie este cea de profesor. Totuşi, în cultura occiden**tală,** printre absolvenţii de studii superioare, profesorii sunt cel mai prost plătiţi. Cred că dacă am acorda valoare educaţiei la nivelul la care declarăm că o facem ne-am plăti profesorii mai bine şi am construi şcoli mai bune, mai sigure, în cartierele „periculoase”. Pentru mine este o crimă că în America taxele pe proprietăţi imobiliare determină calitatea educaţiei pe care o primeşte un copil. Cu alte cuvinte, şcolile din cartierele sărace primesc mai puţini bani decât cele din cartierele bogate. Şi mai vorbim despre conspiraţia celor bogaţi!

Cred, de asemenea, că, dacă am preţui cu adevărat educaţia, i-am alfabetiza pe oameni financiar, recunoscând astfel că banii sunt un aspect central şi important al existenţei noastre. Deşi mulţi „avocaţi ai educaţiei” îmi ironizează ideile, întreb doar: „De ce să continuăm să apărăm un sistem care este proiectat să creeze roţi dinţate în loc de oameni care gândesc liber şi un sistem gândit să înăbuşe cunoştinţele financiare în loc să creeze oameni alfabetizaţi financiar, care să poată să prospere într-un sistem capitalist?”

Puteţi să credeţi (eu cred) sau nu că există o conspiraţie

în educaţie, dar este clar că o educaţie sănătoasă, una care să cuprindă şi educaţia financiară, este mai importantă astăzi decât oricând. Când eram copil, dacă unul dintre colegii mei nu se descurca prea bine la şcoală, încă putea să obţină un loc de muncă bine plătit pe plantaţia de trestie de zahăr sau în fabrică. Astăzi, când fabricile se închid iar locurile de muncă se mută în afara ţării, un copil care nu se descurcă bine la şcoală probabil că nu se va descurca nici în viaţă. Iată de ce lumea are nevoie de şcoli mai bune, mai sigure, profesori mai bine plătiţi şi de mai multă educaţie financiară.

În epoca informaţiei suntem inundaţi de informaţii. Educaţia ne oferă forţa de a traduce aceste informaţii dându-le sens, sens pe care îl putem folosi pentru a trăi mai bine. Ne dă forţa să rezolvăm propriile probleme financiare şi nu să aşteptăm ca guvernul să le rezolve pentru noi. Opriţi refinanţările şi comasările. Este momentul să oprim conspiraţia celor bogaţi. Este momentul să învăţăm cum să pescuim.

CAPITOLUL 3

Conspiraţia împotriva banilor noştri: băncile nu dau niciodată faliment

„Banca, nu da niciodată faliment. Dacă o bancă rămâne

fără bani lichizi, ea poate emite oricâţi are nevoie pur şi simplu scriind pe orice bucată de hârtie obişnuită".

Regulă din jocul Monopoly

Ziua în care a murit dolarul

Pe 15 august 1971 dolarul american a murit. În acea zi, fără autorizaţia Congresului, preşedintele Nixon a retezat relaţia dintre dolarul american şi aur, iar dolarul a devenit la fel de lipsit de valoare ca o bancnotă din jocul Monopoly. După aceea a început cel mai mare boom economic din istorie.

Astăzi, în 2009, pe măsură ce economia globală se prăbuşeşte, băncile centrale ale lumii creează trilioane de dolari, yeni, pesos, euro şi lire sterline, urmând regulile pentru bancheri ale jocului Monopoly.

Problema este că Monopoly este doar un joc. Aplicarea regulilor acestui joc în viaţa reală este o reţetă pentru distrugerea societăţii aşa cum o cunoaştem. Aşa cum a spus cândva cunoscutul economist britanic John Maynard Keynes: „Nu există mijloc mai subtil, mai sigur de a da peste cap temeliile societăţii decât să-i perverteşti moneda. Procesul angajează toate forţele ascunse ale legilor economice de pe partea distrugerii şi o face în aşa fel încât nici măcar un om dintr-un milion nu o poate

diagnostica”. Astăzi, economia noastră este bolnavă pentru că tiparniţele Rezervei Federale ne inundă sistemul monetar cu bani dubioşi care pervertesc etalonul monetar actual şi nimeni nu este în stare să diagnosticheze problema – aşa cum ne-a prevenit Keynes cu mulţi ani în urmă.

Comentariul cititorilor:

Bani de Monopoly... John Kenneth Galbraith a spus cândva că „procesul prin care băncile creează bani este atât de simplu încât mintea îl respinge”.

hellspark

Nu am ştiut că regula exista la Monopoly! Mă înspăimântă cât este de asemănătoare cu viaţa. Exemplele la care mă gândesc sunt creditele bancare şi cardurile de credit.

ajoyflower

Bani din nimic

Unul dintre motivele pentru care oamenii au ignorat sfaturile lui Keynes, schimbarea făcută de Nixon în 1971 precum şi alte lucruri referitoare la distrugerea banilor este că pervertirea etalonului monetar i-a făcut pe oameni să se simtă dintr-odată bogaţi. Cardurile de credit veneau prin poştă, iar shoppingul a devenit sport naţional. Mulţi

reprezentanţi ai clasei mijlocii au devenit pseudomilionari atunci când valoarea casei lor a crescut ca prin magie. Ei au ajuns să creadă că pensia lor va fi finanţată de profiturile de la bursă. Oamenii luau credite ipotecare pentru a plăti vacanţele familiei. În locul unei singure maşini, oamenii îşi cumpărau un Mercedes, un minivan şi un SUV. Copiii mergeau la facultate şi se trezeau înhămaţi pentru mulţi şi grei ani la credite de studii. Clasa mijlocie sărbătorea noua ei bogăţie cinând în restaurante la modă, purtând haine de marcă, conducând Porsche şi locuind în Mcmansions – toate finanţate prin credit.

Ieşim acum din cea mai prosperă perioadă economică din istorie. Problema este că prosperitatea a fost generată de datorii, nu de bani; prin inflaţie, nu producţie; prin împrumut, nu prin muncă. Era vorba, în multe feluri, despre *bani pentru nimic*, căci banii *erau* nimic. Aşa cum ar fi spus Keynes, banii noştri erau pervertiţi. Păream bogaţi, dar societatea aşa cum o ştim se prăbuşea.

După 1971, băncile centrale au putut crea bani doar tipărind mai multă hârtie. În epoca digitală de astăzi bancherii nu mai au nevoie de hârtie pentru a crea bani. Când citiţi aceste rânduri, trilioane de dolari, yeni, euro, pesos şi lire sterline sunt create electronic – din nimic.

Conform regulilor Monopoly, tu şi eu putem da faliment, dar Banca niciodată. Oricum, jocul global Monopoly trebuie să continue.

Martor al schimbării în 1971 eram pilot staţionat la bordul unui portavion în largul coastelor Vietnamului. Războiul nu mergea bine. Ştiam că pierdem, dar, fiind puşcaş marin, nu puteam zăbovi prea mult asupra acestei idei. Ca ofiţer, sarcina mea era să îi fac pe oameni să gândească pozitiv şi să-şi dorească să rămână în viaţă. În acelaşi timp, voiam să fie gata să îşi dea viaţa pentru camarazi şi pentru ţară. Nu aveam voie să inspir oamenilor îndoielile şi temerile mele, iar ei nu mă lăsau să le văd pe ale lor.

Era dificil să menţii moralul la un nivel ridicat pentru că ştiam că sorţii se întorseseră împotriva noastră. Mai ştiam şi că pierdeam războiul de acasă. De fiecare dată când vedeam fotografii cu studenţi protestatari arzând ordinele de încorporare şi steagul american începeam să ne întrebăm cine are dreptate şi cine nu.

Cele mai populare melodii rock ale epocii erau antirăzboi. Versurile unuia dintre ele sunau cam aşa: „Războiul, la ce foloseşte?

La absolut nimic”. Decât să lăsăm ca aceste versuri să

ne demoralizeze, eu şi echipajul meu le strigam cât puteam de tare când zburam spre câmpurile de luptă. Dintr-un motiv ciudat acel cântec ne dădea curajul să facem ce aveam de făcut şi să înfruntăm realitatea ultimă – moartea.

În noaptea dinaintea fiecărei misiuni mă duceam în partea din faţă a portavionului, stăteam singur şi lăsam vântul să separe gândurile de temeri. Nu mă rugam să trăiesc. Ceream în schimb ca, dacă noul răsărit va fi al ultimei mele zile, să pot alege cum să înfrunt moartea. Nu voiam să mor ca un laş. Nu voiam ca frica să-mi hotărască viaţa.

De aceea, când m-am întors din război, nu am căutat siguranţa locului de muncă – nu am lăsat ca frica produsă de nesiguranţă financiară să îmi dirijeze viaţa. Prima mea afacere a fost un eşec şi am pierdut tot, dar nu am lăsat ca frica, frustrarea şi îndoielile să mă oprească să fac ceea ce trebuia să fac. Pur şi simplu am ridicat de jos ce mai putea fi folosit şi am trecut la treabă, reconstruindu-mi afacerea. Învăţatul din greşeli a fost cea mai bună şcoală de afaceri la care m-aş fi putut duce. Şi chiar astăzi încă mai sunt elev la acea şcoală.

În ultimii ani, în timp ce pieţele de acţiuni şi de

proprietăţi imobiliare explodau şi nebunii se repezeau să investească, nu am lăsat lăcomia să o ia înaintea logicii. Astăzi, în timpul acestei crize economice, am aceleaşi temeri ca toţi ceilalţi. Totuşi, nu las temerile să mă oprească să fac ce trebuie. Decât să văd doar criza, fac ce pot să identific oportunităţile crizei. Asta este o lecţie pe care am învăţat-o în războiul din Vietnam şi doar acesta este motivul pentru care războiul a fost bun pentru mine.

Şi mai e un motiv. Războiul din Vietnam mi-a oferit un loc în rândul întâi ca să fiu martor la cele mai mari schimbări din istorie: schimbarea regulilor banilor.

O ***scrisoare de acasă*** în zona de război sosirea poştei era cel mai important moment al zilei. Scrisorile de acasă erau preţuite pentru că reprezentau o legătură cu cei mai importanţi oameni din viaţa noastră.

Într-o zi am primit o scrisoare de la tatăl meu cel bogat. Rareori aflam câte ceva despre el pentru că ei nu era, de fapt, tatăl meu. Era tatăl celui mai bun prieten al meu. De la nouă ani, tatăl bogat a fost ca un al doilea tată pentru mine şi era şi mentorul meu financiar. Scrisoarea de la el începea cu litere îngroşate: „Regulile banilor au fost schimbate”. În scrisoare mă sfătuia să citesc *Wall Street Journal* şi să urmăresc preţul aurului. Mi-a explicat că în

1971 preşedintele Nixon a scos dolarul din raportul cu standardul aur, afirmând de mai multe ori că preţul aurului – fixat cândva la 35$ pe uncie – nu mai era valabil. După ce Nixon a anulat legătura dintre aur şi dolar, preţul aurului a început să crească. În momentul în care citeam scrisoarea, aurul oscila între 70 şi 80$ uncia.

Pe vremea aceea nu îmi dădeam seama de ce era atât de agitat. Când eram copil, tatăl meu cel bogat vorbea rareori despre aur, spunând că ne acoperea banii. Ce însemna acest lucru – nu înţelegeam. Totuşi, doar prin tonul scrisorii pe care am primit-o în Vietnam mi-am dat seama că era agitat de schimbarea pe care a făcut-o Nixon. Mesajul lui era simplu: cu dolarul nostru separat de aur cei bogaţi erau gata să se joace cu banii într-un fel încă nemaivăzut. Mi-a explicat: „Pe măsură ce preţul aurului creşte sau scade în raport cu dolarul, vor apărea cele mai mari boomuri economice pe care le-a văzut lumea. Cu aurul separat de dolar, intrăm într-o perioadă de extremă instabilitate financiară. Înflaţia va fi cât casa. Cei bogaţi vor deveni foarte bogaţi şi ceilalţi vor sărăci total”. Încheia scrisoarea scriindu-mi: „Dolarul este acum oficial bancnotă de Monopoly, iar regulile din Monopoly sunt acum noile reguli mondiale ale banilor”.

Iarăşi nu am înţeles ce voia să spună. Dar acum, mai bătrân şi mai înţelept, cred că îmi spunea că era momentul să devin foarte bogat. Asta era ocazia vieţii lui – şi avea dreptate. Tatăl meu cel bogat a devenit foarte bogat pe măsură ce economia creştea. Tatăl meu cel sărac se agăţa de locul de muncă şi a pierdut cel mai mare boom din istorie.

Citind în cele din urmă regulile

După câteva zile m-am dus la clubul ofiţerilor, am găsit un joc Monopoly uzat şi am început un joc cu un grup de piloţi. Pentru că jucasem jocul de nenumărate ori, nu m-am mai deranjat să citesc regulile. Dar, pe măsură ce înaintam în joc, îmi aminteam cuvintele tatălui bogat despre regulile Monopoly ca fiind noile reguli mondiale ale banilor. Frunzărind cartea, am întâlnit regula la care se referea tatăl cel bogat. Ea suna aşa:

„Banca nu dă niciodată faliment. Dacă banca nu mai are bani, ea poate emite câţi are nevoie scriind pe o simplă **bucată de hârtie”.**

Astăzi, în parte datorită faptului că am primit acest semnal din partea tatălui cel bogat, ştiu de ce avem o masivă criză financiară globală. Pentru cei bogaţi şi puternici, schimbarea regulilor a însemnat că pot tipări

bani pe orice bucată de hârtie. Banii noştri au fost pervertiţi.

Înainte de 1971 banii noştri erau „de aur” pentru că erau susţinuţi de aur. Astăzi, banii noştri sunt toxici, îmbolnăvind oamenii şi afacerile din întreaga lume. E ca atunci când bei apă poluată şi te întrebi de ce nu te simţi bine. Schimbând regulile banilor, cei bogaţi au putut fura legal bogăţia noastră chiar prin intermediul sistemului monetar.

Educaţia pentru viaţa reală începe în 1972 am urmat sfaturile tatălui bogat şi am citit cu religiozitate *Wall Street Journal*, căutând articolele despre aur. Aşa mi-am început educaţia despre aur şi relaţia lui cu banii. Am citit orice articol pe care l-am putut găsi în legătură cu acest subiect. Dar nu trebuia doar să învăţ aceste lecţii importante. Exemplele practice erau chiar în jurul meu.

Într-o zi am zburat de pe portavion spre un mic sat lângă Da Nang, un oraş important în Vietnamul de Sud. Având câteva ore la dispoziţie înainte de întoarcerea pe vas, şeful meu de echipaj şi cu mine ne-am plimbat prin sat. El voia să cumpere mango şi papaya, fructe exotice pe care nu le primeam pe vas.

După ce a ales o varietate de fructe, a băgat mâna în

costumul de zbor şi a scos un teanc de piaştri, banii de hârtie din Vietnamul de Sud. „Nu, nu, nu”, a spus vânzătoarea, dând din mâini. Ne spunea că nu acceptă *p,* aşa cum erau deseori numiţi aceşti bani. Şeful meu de echipaj a scos atunci o bancnotă de 50$ şi i-a întins-o. A luat bancnota şi a inspectat-o bănuitor. Ne-a spus în cele din urmă: „OK. Voi aşteptaţi” şi a fugit la altă tarabă, a făcut o tranzacţie, a venit înapoi fugind şi i-a dat şefului meu de echipaj o pungă cu fructe.

„Ce-i toată povestea asta?” l-am întrebat eu pe şeful de echipaj.

„Se pregăteşte să fugă”, mi-a răspuns el. „Se pregăteşte să plece din ţară”.

„De unde ştii?” l-am întrebat eu.

„Este foarte selectivă cu banii”, a replicat el. „Ştie că banii de aici, piaştrii, nu au nicio valoare. Nimeni din afara Vietnamului de Sud nu îi va accepta. De ce ar accepta cineva banii unei ţări care curând nu va mai exista? Ea mai ştie şi că valoarea dolarului american scade pentru că preţul aurului scade. De asta s-a dus la cealaltă tarabă ca să-i schimbe în aur”.

Îndreptându-ne spre elicopter, am spus: „Am observat că ţi-a dat restul în piaştri”.

„Am observat şi eu”, a răspuns şeful de echipaj, zâmbind. „Am o pungă cu fructe şi un buzunar plin de *p,* iar ea are aur. O fi ea doar o vânzătoare de fructe, dar când este vorba de bani, nu este proastă”.

Trei săptămâni mai târziu, şeful meu de echipaj şi cu mine zburam către nord, în căutarea unei vechi mine de aur, sperând să cumpărăm ceva aur. Credeam că voi putea cumpăra aur la un preţ mai bun în spatele liniilor inamice. Riscându-mi viaţa şi pe cea a echipajului am aflat că, indiferent unde eram în lume, preţul aurului era acelaşi. Viaţa reală începuse să mă educe în legătură cu noile reguli ale banilor şi relaţia dintre banii Monopoly şi aur.

Îngrijorarea publică în 2009, pe măsură ce situaţia economiei se înrăutăţeşte, va creşte şi îngrijorarea. Chiar şi acum oamenii ştiu că lucrurile nu sunt în regulă. Problema este că nu ştiu *exact* ce nu este în regulă. Din nou, aşa cum a spus John Maynard Keynes: „Procesul (pervertirii etalonului monetar) angajează toate forţele ascunse ale legilor distructive ale economiei şi o face de o manieră pe care nici măcar un om dintr-un milion nu o poate diagnostica”.

Astăzi, oamenii fac ceea ce au fost învăţaţi să facă:

merg la şcoală, muncesc din greu, îşi plătesc facturile, economisesc, îşi investesc banii în fonduri mutuale şi speră că lucrurile vor reveni la normal. Din acest motiv toţi îşi cer partea din banii de refinanţare. Foarte puţini înţeleg că rădăcina problemei *este* banul – chiar lucrul pentru care muncesc şi de care se agaţă. Puţini oameni înţeleg că cei care controlează sursa de bani vor ca noi să avem din ce în ce mai multă nevoie de banii lor toxici. Cu cât avem mai mare nevoie de bani, cu atât mai mulţi pot tipări. Cu cât avem nevoie de mai mulţi bani, cu atât mai slabi devin aceştia. Cu cât avem mai multă nevoie de bani, cu atât mai repede ne îndreptăm spre socialism. În loc să-i înveţe pe oameni să pescuiască, guvernul le *dă* peşte, iar oamenii devin dependenţi de guvern ca acesta să le rezolve problemele de bani.

Nu miza pe ea în mod ironic, oamenii privesc spre Rezerva Federală şi Trezoreria SUA aşteptând să le rezolve problemele de bani, chiar dacă aceste instituţii sunt cele care generează problemele. Rezerva Federală nu este federală şi nu este americană. Ea este doar proprietatea unora dintre cele mai bogate familii din lume. Rezerva Federală este doar un cartel bancar, aşa cum OPEC este un cartel al petrolului. Puţini oameni înţeleg că nu are rezerve pentru că nu are bani. Nu are nevoie de un tezaur uriaş ca să ţină bani. De ce să depozitezi bani atunci când se pot aplica regulile

Monopoly despre bani? Banca Rezervelor Federale nu este o bancă – ideea este la fel de iluzorie ca şi banii noştri.

Unii oameni spun ca înfiinţarea Rezervei Federale a fost neconstituţională. Ei cred că înfiinţarea Rezervei Federale a făcut rău economiei mondiale – şi aşa a şi făcut. Sunt alţii care spun că Sistemul Rezervelor Federale este cel mai bun lucru care i s-a întâmplat lumii. Ei spun că acesta a ajutat la crearea bogăţiei în lume aşa cum nu s-a întâmplat până atunci – şi aşa a şi făcut.

Nu foloseşte la nimic să ne întrebăm care au fost motivele fondării Rezervei Federale. Realitatea este că

astăzi Rezerva Federală conduce jocul. Decât să ne întrebăm ce va face preşedintele Obama cu criza economică, mai bine întrebaţi-vă singuri: „Eu ce voi face?” Decât să vă întrebaţi dacă pachetul de stimulente de trilioane de dolari va funcţiona, ar fi mai înţelept să vă întrebaţi de unde vin acele trilioane de dolari. Stau în tezaurul cuiva?

În termeni foarte simpli, băncile centrale ale lumii pot face doar două lucruri:

1. Să creeze bani din nimic, aşa cum permit regulile de la Monopoly – ceva ce fac astăzi cu trilioanele.
2. Să dea cu împrumut bani pe care nu îi au. Când împrumuţi bani de la o bancă, banca nu trebuie să aibă acei bani în tezaur.

Jocul cu sumă zero

Istoric vorbind, de fiecare dată când guvernele au tipărit propriii bani, aceştia şi-au dovedit, în cele din urmă, adevărata lor valoare, adică zero. Şi asta pentru că banii de hârtie asta sunt: un joc cu sumă zero. Se va întâmpla, oare, acelaşi lucru cu dolarul american, cu yenul, cu peso, cu lira sterlină sau cu euro? Se va repeta istoria?

Pot să aud mulţi americani mândri şi îndrăzneţi, spunând: „Aşa ceva nu se va întâmpla în America. Banii

noştri nu vor ajunge niciodată la zero”. Din nefericire, s-a întâmplat deja – de mai multe ori. În timpul Revoluţiei, guvernul american a tipărit bani cunoscuţi sub numele de „continental”. Pentru că guvernul a tipărit prea mulţi continentali, banii noştri au devenit o glumă, dând naştere expresiei „nu face nici cât un continental”. Acelaşi lucru s-a întâmplat şi cu dolarul confederat. Când vreau să-mi amintesc despre banii care ajung la zero, nu fac decât să mă gândesc la femeia care vindea fructe în Vietnam şi la aversiunea ei faţă de piaştri. Asta nu s-a întâmplat cu prea mult timp în urmă. Nu este o istorie antică.

Astăzi întreaga lume funcţionează pe bani Monopoly. Dar ce s-ar întâmpla dacă s-ar termina petrecerea? Ce refinanţări ne vor salva? Ironic, de fiecare dată când are loc o refinanţare, datoria noastră internă creşte, noi plătim mai multe taxe, cei bogaţi devin şi mai bogaţi, iar valoarea banilor noştri se apropie şi mai mult de zero. De fiecare dată când guvernul nostru tipăreşte mai mulţi bani, aceştia valorează tot mai puţin. Muncim mai mult pentru tot mai puţin, iar economiile noastre valorează din ce în ce mai puţin.

Nu vreau să spun că actualii bani Monopoly vor ajunge să nu mai valoreze nimic. Nu vreau să spun nici că nu vor

ajunge. Totuşi, dacă istoria se repetă şi dacă dolarul SUA ajunge la zero, haosul mondial va fi cataclismic. Va fi cel mai mare transfer de bogăţie din istoria umanităţii. Cei bogaţi vor deveni şi mai bogaţi. Iar săracii cu siguranţă vor deveni şi mai săraci.

Apocalipsa acum

Pe măsură ce criza noastră financiară se înrăutăţeşte, secretul noilor reguli ale banilor este din ce în ce mai greu de păstrat. Criza ne duce spre un apocalips financiar.

Pentru mulţi oameni religioşi cuvântul „apocalipsă" este folosit pentru a se referi la sfârşitul lumii. Nu acesta este tipul de apocalipsă la care mă refer. Cuvântul *apocalipsă* vine din greacă şi înseamnă „ridicarea vălului". Este un termen aplicat dezvăluirii a ceva ascuns pentru majoritatea umanităţii. Ca să simplific, apocalipsă înseamnă „dezvăluirea secretelor".

Dacă citiţi *Tată bogat, tată sărac,* vă amintiţi că subtitlul cărţii era „ce îi învaţă cei bogaţi pe copiii lor despre bani, iar săracii şi clasa mijlocie nu ştiu". Pentru mulţi, lectura cărţii mele a fost o apocalipsă, o ridicare a vălului, o dezvăluire a ceva ascuns pentru majoritatea oamenilor. În 1997, când *Tată bogat, tată sărac* a fost publicată prima dată, cartea a generat un strigăt de protest pentru că

susţinea că „locuinţa voastră nu este un activ”. Câţiva ani mai târziu, când s-a dezvăluit încurcătura produsă de ipotecile cu risc ridicat, milioane de oameni şi-au pierdut casele şi oameni din toată lumea au pierdut echivalentul a trilioane de dolari pentru că au investit în ipoteci cu risc ridicat şi alte forme de datorii toxice, parţial din cauză că băncile au creat din nimic bani pervertiţi. *Tată bogat, tată sărac* nu a fost o carte despre proprietăţi imobiliare, aşa cum ar spune unii. A fost o carte despre informaţia financiară – o informaţie transmisă de la tată la fiu.

Numele jocului este datorie în termeni foarte simplificaţi, după 1971, banii au devenit datorie. Pentru ca economia să crească, trebuia să facem datorii. Din acest motiv cardurile de credit veneau prin poştă, iar creditele garantate cu locuinţa erau disponibile oamenilor cu o solvabilitate nesemnificativă.

Tehnic, banii din portofelul dumneavoastră nu sunt bani. Sunt IOU. Banii noştri sunt datorie. Motivul pentru care actuala criză financiară este atât de dură este că regulile Monopoly practicate de bancheri au permis celor mai mari bănci şi Wall Street-ului să vândă lumii datorii ca active. După cum spunea revista *Time,* între 2000 şi 2007, cel mai masiv export al Americii a fost datoria. Ceea ce făceau

cele mai sclipitoare minţi din lumea bancară şi a investiţiilor nu era foarte diferit de ceea ce face un sărac când îşi refinanţează locuinţa ca să îşi plătească cardurile de credit.

Dacă noi am fi ştiut că banii noştri sunt pervertiţi, că sunt bani Monopoly, poate că nu am fi fost în încurcătura financiară în care suntem astăzi. Dacă oamenii ar fi fost educaţi financiar, ar fi existat mai mult de o persoană într-un milion care ne-ar fi putut diagnostica problema financiară. Dacă oamenii ar fi avut mai multă educaţie financiară, ei nu ar fi crezut orbeşte că locuinţa lor este un activ, că este inteligent să economiseşti bani, că diversificarea îi va apăra de riscuri şi că investiţiile pe termen lung în fonduri mutuale sunt o dovadă de inteligenţă. Dar, din cauza absenţei inteligenţei financiare, puterile existente îşi pot continua politicile monetare distructive. Ignoranţa noastră este în beneficiul lor. Iată de ce bogaţii trebuie să preia, în primul rând, sistemul nostru educaţional înainte de a putea inunda lumea cu datorii. Din acest motiv, şcolile nu ne învaţă nimic despre bani.

Comentariul cititorilor:

Citind acest lucru mi-am amintit ce spunea Henry Ford despre Marea Criză din anii 1930. Spunea, ca să-l

parafrazez, că îi era teamă că s-ar putea să nu dureze destul, caz în care conaţionalii nu ar fi avut timp suficient să înveţe ceva din ea.

kuujuarapik

NOUA REGULĂ A BANILOR 2: ÎNVAŢĂ CUM SĂ FOLOSEŞTI DATORIA

Mulţi ne învaţă că datoria este rea. Ei susţin că este inteligent să îţi plăteşti datoriile şi să te fereşti de ele. Şi, într-o oarecare măsură, au dreptate. Există datorie bună şi există datorie rea. *Este* înţelept să-ţi plăteşti datoria rea – sau să nu ai datorii rele. Mai clar spus, datoria rea scoate bani din buzunarul vostru, pe când datoria bună vă bagă bani în buzunar. Un card de credit este o datorie rea pentru că oamenii folosesc datoria cumpărând lucruri care se depreciază, cum ar fi televizoare cu ecran mare. Un credit pentru o investiţie într-o proprietate pe care apoi o închiriezi este o datorie bună, pentru că banii produşi de achiziţie acoperă plata datoriei şi îţi bagă bani în buzunar.

Comentariul cititorilor:

Acesta este conceptul-cheie pentru a deveni bogat. Asta-i cheia! Nu pretind că sunt un mare afacerist. Sunt proprietarul unei clinici şi practic o anumită profesie. Lucrez cea mai mare parte a timpului în cadranul L, dar

îmi dezvolt încet-încet cadranul P în termeni de venit şi informaţii. Am învăţat la prima mană felul în care un singur echipament medical poate deveni un activ fabulos, chiar dacă este finanţat prin datorie.

grgluck

Cei care condamnă părţile rele ale datoriei nu înţeleg că datoria este esenţială pentru economia americană. Dacă este bine sau rău, putem discuta. Ceea ce este indiscutabil este că, fără datorie, întreaga noastră economie s-ar prăbuşi. Din acest motiv, guvernul nostru emite un număr record de obligaţiuni pentru a obţine bani. Din acest motiv, se angajează în cheltuieli de *deficit* cum nu a făcut-o niciodată până acum. Marea teamă a guvernului este deflaţia şi singurul fel de a lupta împotriva deflaţiei este prin inflaţie. Şi singurul fel de a crea inflaţie este prin datorie.

Ştiu că preşedintele Obama a promis schimbare şi speranţă. Dar, având în vedere alegerile pe care îe-a făcut prin numirea lui Tim Geithner ca secretar al Trezoreriei şi a fostului secretar al Trezoreriei, Larry Summers, ca şef al Consiliului Economic Naţional – oameni care au accelerat criza în timpul administraţiei Clinton – nimic nu se va schimba dacă voi şi cu mine nu vom face din nou datorii.

Dacă voi şi cu mine nu mai împrumutăm bani, iar băncile nu mai au cui să ofere credite, atunci va fi o prăbuşire şi, probabil, chiar o criză economică.

Motivul pentru care o îngheţare prelungită a creditării ar duce la o criză economică este că economia creşte acum pentru că ne înfundăm tot mai adânc în datorii şi nu pentru că producem bunuri. În 2003, preşedintele George W. Bush spunea: „Este în interesul nostru naţional ca tot mai mulţi oameni să devină proprietari ai propriilor locuinţe”. Evident, susţinea virtuţile posesiei de locuinţe deoarece voia ca din ce în ce mai mulţi oameni să facă datorii pentru a salva economia. Puteţi observa că astăzi, când băncile confiscă o proprietate pentru neplata datoriilor, ele nu vor casa. Casele nu sunt active. Dumneavoastră sunteţi activele – sau, mai degrabă, capacitatea dumneavoastră de a plăti dobânzile la credit reprezintă adevăratul activ.

Desigur, trăind cu ameninţarea datoriei înseamnă şi să mori cu ameninţarea datoriei. Prin 2007, când muntele de datorii făcute cu cardurile de credit şi cu ipotecile pe locuinţe au atins nivelul maxim, Statele Unite şi întreaga lume nu au putut să mai absoarbă niciun pic din datorie. Astăzi, milioane de oameni descoperă de ce, în 1997, în

Tata bogat, tată sărac, afirmam că „locuinţa voastră nu este un activ”.

Credem în Dumnezeu

Cuvintele „În God We Trust” (Credem în Dumnezeu) au fost adăugate în 1957 pe dolarul american. În 1971, s-a renunţat la acoperirea în aur a dolarului. Conform unui articol recent din *Vanity Fair,* dolarul a scăzut cu 87%. Aşa cum am afirmat mai devreme, toţi banii dubioşi, bani Monoply sponsorizaţi de guvern, s-au apropiat de valoarea lor reală – zero. În 1970,1.000$ ar fi cumpărat aproximativ 28 uncii de aur. În martie 2009, la preţul de aproximativ 900$ uncia de aur, acele 28 uncii de aur ar fi putut fi vândute cu aproape 2.500% chiar şi după cea mai mare prăbuşire a bursei din istorie.

În 1924, John Maynard Keynes, care ne-a prevenit despre pervertirea banilor, a refuzat aurul, considerându-l „o relicvă barbară”. Din nefericire, el nu a înţeles în ce măsură Rezerva Federală şi guvernul au putut perverti dolarul după ce s-au schimbat, în 1971, regulile banilor.

În 1952, raportul dintre datoria pe locuinţă şi venitul disponibil era de sub 40%. Altfel spus, dacă aveai 1.000$ după ce ai plătit taxele şi impozitele, numai 400$ se duceau pe datorii, în 2007, raportul era de 133%.

Deoarece salariile nu creşteau, oamenii trăiau din cardurile de credit şi din credite cu ipotecă. Astăzi, americanii au datorii de consum de peste 2,56 trilioane dolari.

Chiar şi cei mai buni şi inteligenţi bancheri au căzut în capcană, în 1980, datoria băncilor era de aproximativ 21 % din nivelul total al Produsului Intern Brut (GDP – Gross Domestic Product) al Statelor Unite. În 2007, ajunsese la 116%.

În 2004, Securities and Exchange Comission a permis primelor cinci bănci ca mărime să tipărească câţi bani aveau nevoie, renunţând la limita de rezervă de 12 la 1 numai pentru a salva economia. O limită de rezervă de 12 la 1 înseamnă că, pentru fiecare dolar din conturile băncii, banca poate da împrumut 12 dolari. Permiţând primelor cinci bănci ca mărime să renunţe la limita de rezervă de 12 la 1, băncile puteau acum tipări câţi bani voiau. Să ne amintim din nou de regula din Moopoly:

„Banca nu dă faliment niciodată. Dacă banca nu mai are bani, ea poate emite câţi are nevoie, scriind doar pe o bucată obişnuită de hârtie”.

Din nefericire, faptul că cele mai mari bănci au fost lăsate să tipărească bani în cantităţi aproape nelimitate nu

a salvat economia. Doar a înrăutăţit problema.

NOUA REGULĂ A BANILOR 3: ÎNVĂŢĂ SĂ CONTROLEZI CASH FLOW-UL

Dacă vreţi să aveţi siguranţă financiară şi, posibil, să fiţi bogaţi, va trebui să ştiţi cum să vă controlaţi propriul cash flow şi cum să vă monitorizaţi fluxul global de locuri de muncă, oameni şi bani.

Bani de fugă

Motivul pentru care v-am povestit întâmplarea cu vânzătoarea de fructe din Vietnam mai devreme în acest capitol a fost ca să subliniez relaţia dintre bani şi „fugă" în timpul crizei economice. Pe 2 martie 2009, indicele Dow Jones a căzut cu 299 puncte, a 6763, scăzând de la un maximum de 14164 puncte înregistrat pe 9 octombrie 2007, în termeni simpli, asta înseamnă că banii *fugeau* de pe piaţa acţiunilor, la fel cum vânzătoarea de fructe se pregătea să fugă, schimbându-şi piaştrii şi dolarii în aur. În 2009, folosind cuvintele tatălui bogat, lichiditatea *curgea* dinspre piaţa de acţiuni. Întrebarea care se pune este: încotro?

Cel mai important cuvânt în lumea afacerilor şi investiţiilor este *cashflow.* Din acest motiv, jocul educativ pe care l-am conceput se numeşte CASHFLOW. Unul dintre

cele mai importante lucruri pe care le-am învăţat de la tatăl meu bogat este să îmi controlez cash flow-ul *personal* şi să monitorizez cash flow-ul *lumii.* M-a învăţat să monitorizez cash flow-ul global fiind atent la trei lucruri:

1. **Locurile de muncă.** Ani de zile, locurile de muncă migrau spre străinătate. Astăzi, în America, locurile de muncă pleacă din Detroit pe măsură ce General Motors se prăbuşeşte. Asta înseamnă că economia Detroitului suferă.
2. **Oamenii.** Aşa cum femeia vietnameză fugea, şi oamenii de astăzi fug. Ei fug spre zonele unde există locuri de muncă, îmi place să investesc pe pieţele către care migrează oamenii, nu de care fug.
3. **Lichidităţile.** Aceeaşi femeie vietnameză voia bani care erau valoroşi peste tot. Din această cauză, şi-a schimbat piaştrii şi dolarii în aur. Acelaşi lucru se întâmplă astăzi. Bursa se prăbuşeşte pentru că lichidităţile pleacă din capital către economii, saltele, obligaţiuni şi aur.

Datorie, bani, cash flow

Să ştii cum să foloseşti datoria este una dintre cele mai importante lecţii pe care le poate învăţa cineva. Şi o lecţie importantă este că datoria nu este mai bună decât cash

flow-ul. Dacă aş conduce sistemul educaţional, i-aş învăţa pe elevi diferenţele dintre datoria bună şi cea rea şi cum să folosească datoria bună pentru ca banii să curgă spre conturile lor, şi nu să fugă de ele. Pentru a folosi eficient datoria bună este nevoie de inteligenţă financiară.

Şi pentru că banii noştri sunt acum datorie, a-i învăţa pe oameni să îşi folosească datoriile cu înţelepciune va face ca economia noastră să fie mai puternică.

În cartea mea *Cum să îţi măreşti inteligenţa financiară* am expus în detaliu folosirea datoriei cu risc scăzut şi câştiguri mari. Chiar şi astăzi, când economia se prăbuşeşte total, investiţiile mele cu datorie continuă să aibă un cash flow pozitiv. Unul din motivele pentru care investiţiile mele rămân puternice este că partenerii mei şi cu mine cumpărăm apartamente acolo unde există locuri de muncă – în zone în care vin şi banii, şi oamenii, în termeni simpli, terenul şi locuinţele nu valorează mare lucru dacă nu există locuri de muncă, pentru că acestea atrag oamenii şi, acolo unde vin oamenii, vin şi lichidităţile.

Comentariul cititorilor:

Totuşi, este surprinzător că nu am învăţat nimic despre cash flow la cursurile de contabilitate avansată şi de

finanţe până când m-am pregătit pentru un maşterat în administrarea afacerilor. Nu crezi că este un subiect care ar trebui învăţat în şcoală? Am învăţat cum să produc cifrele şi să le pun pe hârtie. Ei nu ne învaţă SEMNIFICAŢIA cash flow-uhui în construirea sau crearea bogăţiei.

drmbear

Speranţă* versus *educaţie în loc să sperăm că preşedintele Obama va salva lumea, cred că ar fi mai înţelept să deveniţi voi mai inteligenţi cu banii voştri. Pentru că prima Nouă regulă a banilor este *Banii sunt cunoaştere*, ar trebui să ştiţi cum să folosiţi datoria şi să învăţaţi cum să controlaţi cash flow-ul personal şi cum să monitorizaţi fluxul de locuri de muncă, oameni şi bani din întreaga lume.

Am creat un joc numit CASHFLOW ca să vă învăţ să aduceţi fluxul de bani înspre contul vostru bancar, nu afară din el.

CASHFLOW a fost numit „Monopoly pe steroizi”. Sunt trei niveluri ale jocului:

Nivelul 1: CASHFLOW pentru copii între 5 şi 12 ani.

În loc să folosească cuvinte şi numere, CASHFLOW pentru copii foloseşte culori şi fotografii pentru a-i învăţa pe micuţi informaţii fundamentale despre bani şi cash flow

şi cum să le folosească cu înţelepciune.

Nivelul 2: CASHFLOW 101, bazele investiţiilor.

Jocul vă învaţă diferenţele dintre active şi pasive şi utilizarea cu înţelepciune a datoriei. El combină principiile contabilităţii cu principiile investiţiilor.

Nivelul 3: CASHFLOW 202, tehnici de investiţii.

Jocul vă învaţă principiile investiţiilor pe pieţe în creştere sau în scădere. După cum ştiţi, milioane de oameni au pierdut trilioane de dolari când pieţele s-au prăbuşit. CASHFLOW 202 vă învaţă cum să profitaţi atât în pieţele în creştere, cât şi dacă acestea sunt în scădere.

Puteţi afla mai multe despre joc de pe site-ul meu Richdad com.

Există şi mii de cluburi oficiale şi neoficiale CASHFLOW în

toată lumea unde puteţi să învăţaţi cum să jucaţi jocul gratis sau la un preţ scăzut.

Cluburile oficiale CASHFLOW sunt abonate la un serviciu online al Rich Dad Company. Ele oferă şi programa standard în zece etape, gândită să vă dezvolte inteligenţa financiară. Existenţa acestor cluburi este condiţionată de aderarea la principiile Rich Dad Company. Dacă nu există

un astfel de club prin apropiere, poate doriţi să creaţi propriul club, pentru că a-i învăţa pe alţii este cea mai bună metodă de a învăţa.

CAPITOLUL 4

Conspiraţia împotriva bogăţiei noastre

Sunteţi pregătiţi pentru criza care vine?

Întrebare: *Câţi ani a durat Marea Criză f*

A. 25

B. 4

C. 16

D. 7

Răspunsul la această întrebare depinde de unitatea de măsura pe care o folosiţi. Dacă folosiţi bursa ca indicator, ultima criză a durat 25 de ani. În septembrie 1929, indicele Dow a atins 381 de puncte, un nivel minim nemaiîntâlnit până atunci. Până pe 8 iulie 1932, piaţa pierduse un incredibil 89% din valoare. În acea zi, pe bursa din New York, volumul de tranzacţii a fost de aproximativ un milion de acţiuni contractate, iar indicele Dow a coborât la un minimum de 41 puncte. Acest minim a fost limita pieţei, iar din acel moment ea a început să crească forţat – chiar şi în plină criză. Totuşi, chiar şi cu o piaţă forţată, a durat 25 de ani, între 1929 şi 1954, până când Dow Jones să

depăşească nivelul de 381.

În trecutul apropiat am fost martorii unui alt maxim istoric al indicelui Dow. În octombrie 2007, Dow Jones a crescut până la 14,164. Peste ceva mai mult de un an, indicele Dow era cu aproximativ 50% mai jos. Dacă perioada 1929 – 1954 poate fi luată ca model, atunci Dow Jones va ajunge din nou la 14,164 abia în 2032.

Pe 10 martie 2009, Dow Jones a crescut cu 379 puncte până la 6,926 într-o singură zi – câştigând în acea zi cam cât a câştigat în întreaga perioadă 1932 – 1954, după criză. Wall Street a sărbătorit, deşi aflase cu câteva zile înainte că, în februarie, peste 650.000 de oameni intraseră în şomaj.

Chiar când scriu aceste lucruri, oamenii îşi spun: „Ce e mai rău a trecut. Am atins fundul gropii, în sfârşit”. Preşedintele Rezervei Federale, Ben Bernanke, afirmă că speră că recesiunea va trece până la sfârşitul lui 2009. Dar revirimentul bursei din 10 martie a fost declanşat de Citigroup care raporta un profit pe primele două luni din 2009 printr-un memoriu „scurs” în mâinile presei – chiar dacă avea miliarde de dolari în datorii toxice. Mă întreb ce „fumează” tipii ăştia.

Chiar în mijlocul optimismului recent al pieţei, spectrul

unei crize posibile încă mai flutură deasupra lumii financiare. Nu sunt foarte optimist în ceea ce priveşte perspectiva pe termen scurt a economiei SUA şi a economiilor lumii. Nu mă înţelegeţi greşit: *nu* sper într-o criză economică. Departe de mine gândul. Niciun om cu mintea întreagă nu ar vrea încă o criză economică. Dar dacă această recesiune alunecă spre o criză, cel mai bine ar fi să începem să ne pregătim încă de pe acum, pentru că nu toate crizele sunt la fel.

Experienţe bogate şi sărace ale crizei

Tatăl meu bogat şi tatăl meu sărac erau în şcoala elementară la începutul Marii Crize. Acel lucru le-a influenţat întreg cursul vieţii. Unul dintre taţi a devenit bogat datorită lecţiilor pe care le-a învăţat în timpul crizei. Celălalt a rămas sărac şi şovăielnic financiar pentru întreg restul vieţii.

CRIZA CELOR SĂRACI

Tatăl tatălui meu sărac – bunicul meu – a pierdut totul în Marea Criză. Şi-a pierdut afacerea şi nepreţuitul teren de pe plajă de pe insula Maui, Hawaii. Bunicul era antreprenor, deci nu avea un salariu constant cu care să-şi protejeze familia. Când afacerea bunicului a căzut, familia tatii a pierdut totul. Marea Criză a fost o experienţă teribilă

pentru tata.

Dificultăţile financiare ale crizei au făcut ca tatăl meu cel sărac să devină partizanul ideii de a avea siguranţa locului de muncă, de a economisi bani, a cumpăra o casă, a nu avea datorii şi de a avea asigurarea unei pensii de la guvern. El nu a vrut să fie antreprenor. El a vrut siguranţa unui loc de muncă la stat. Nu credea în investiţii pentru că l-a văzut pe bunicul pierzând tot, acţiuni şi proprietăţi imobiliare. Tata a ţinut la aceste valori întreaga sa viaţă. Pentru tatăl meu cel sărac, *siguranţa* era mai importantă decât *bogăţia.* Amintirile din vremurile Crizei l-au bântuit toată viaţa.

Comentariul cititorilor:

Bunica mea, care era un om matur în timpul Marii Crize, refolosea totul, inclusiv şervetele de hârtie. Le usca ca pe cârpele de vase şi le reutiliza până deveneau nişte zdrenţe. În rarele ocazii când mâneam în oraş, băga în poşetă toată pâinea şi untul. Asta era micul dejun de a doua zi!

Rromatowski

CRIZA CELOR BOGAŢI

Familia tatălui meu celui bogat avea probleme financiare chiar şi înainte de Criză. Tatăl lui a fost bolnav

ani de zile şi a murit la scurt timp după ce a început criza. De mic, tatăl meu cel bogat a devenit bărbatul în casă şi singurul care avea venit. Pentru că era tânăr, fără educaţie şi cu puţine şanse de a obţine un loc de muncă, Marea Criză l-a forţat pe tatăl meu cel bogat să devină antreprenor la vârsta adolescenţei. A preluat magazinul familiei şi a dezvoltat afacerea.

Deşi familia se chinuia în continuare, tatăl meu cel bogat nu a solicitat sprijin guvernamental. Nu a cerut ajutor. Criza l-a făcut pe tatăl meu cel bogat să crească mai repede şi să înveţe să se descurce bine financiar. Lecţia Crizei l-a transformat într-un om bogat.

Socialism, versus ***capitalism***

Tatăl meu cel sărac a crescut în aşa fel încât să devină *un socialist.* Era bun la şcoală, dar nu era bun pe stradă. Credea cu tărie că guvernul trebuie să aibă grijă de oameni întreaga lor viaţă.

Tatăl meu cel bogat a crescut în aşa fel încât să devină *un capitalist.* Nu a terminat şcoala, dar era bun pe stradă. El credea în construcţia unei afaceri care să asigure un venit stabil pentru familia lui şi pentru familiile angajaţilor lui. Credea că oamenii trebuie să înveţe să aibă grijă singuri de propriile persoane. Ca orice capitalist, credea că

trebuie să-i înveţi pe oameni să pescuiască.

Socialismul preluând controlul

Socialismul a preluat controlul în timpul Marii Crize. S-au creat masive programe guvernamentale de ajutor social. În loc să îi învăţăm pe oameni cum să pescuiască, le-am dat peşte – chiar şi celor bogaţi. Dacă Statele Unite ar fi fost o adevărată naţiune capitalistă am fi lăsat economia să cadă, nu să o proptim cu refinanţări peste refinanţări. Pieţele în agonie, crahul, depresiunea sunt modalitatea în care economia se restartează. Recesiunile şi crizele corectează greşelile făcute şi scot la iveală crimele comise în perioadele de boom economic.

Astăzi, în loc să restartăm sistemul, dăm trilioane de dolari incompetenţilor, hoţilor, perimaţilor. Pieţele volatile există pentru a curăţa greşelile, schemele frauduloase şi ineficienţele care au apărut ca urmare a unei pieţe agresive anterioare. Nu lăsăm piaţa volatilă să îşi facă treaba şi punem guvernul să plătească miliarde de dolari ca refinanţări pentru bancherii care au împovărat lumea cu datorii frauduloase, în loc să îi trimitem pe aceşti oameni în închisoare. Afaceri ca General Motors, care s-au îngrăşat prea mult, s-au lenevit în timpurile bune şi nu mai sunt în stare să concureze în timpurile grele, sunt salvate de

faliment. Directori care concediază mii de muncitori primesc bonusuri în cash şi paraşute de aur ca să se protejeze în cădere în timp ce afacerea încredinţată lor pentru protecţie şi creştere scade la bursă, iar investitorii pierd bani.

Acesta *nu* este capitalism. Guvernul de azi pus pe refinanţări i este socialist – pentru cei bogaţi. În multe feluri, este mai rău decât marxismul sau comunismul, pentru că măcar acele sisteme dădeau iluzia că sunt pentru oameni. Măcar acele sisteme propovăduiau redistribuirea banilor de la cei bogaţi la cei săraci, chiar dacă nu o practicau. Refinanţările iau bani de la cei săraci sub formă de taxe şi impozite şi îi dau celor bogaţi. Nu arăt cu degetul spre preşedintele Obama. Această escrocherie cu bani a început de mult timp.

A devenit o practică uzuală ca bogaţii să se folosească de guvern pentru a lua de la cei săraci şi de la clasa mijlocie şi a da celor bogaţi. Astăzi am făcut un obicei din taxarea celor care produc şi recompensarea celor leneşi, fraudoloşi şi incompetenţi.

Istoria se repetă

S-a spus că o criză apare cam la 75 de ani. Dacă este adevărat, atunci criza care vine ar fi trebuit să înceapă în

2005. Unul dintre motivele pentru care e dificil să determini crizele este că nu există o definiţie cu adevărat operativă a cuvântului *criză.* Economiştii definesc doar *recesiunea.*

Unul dintre motivele pentru care nu am intrat în criză mai devreme este că Rezerva Federală şi guvernul SUA au manipulat sursa de bani pentru a ţine economia pe linia de plutire. Şi astăzi fac acelaşi lucru. Dacă fac o treabă bună, atunci economia va fi salvată. Dacă nu reuşesc, acea nereuşită ar putea duce la criza.

Definiţii mai bune

Economiştii au aşteptat până în 2008 pentru a recunoaşte că suntem în recesiune, deşi eram în recesiune de un an. În acel an, Lehman Brothers a falimentar, bursa s-a prăbuşit, băncile mari au acceptat miliarde de dolari ca bani de refinanţare, constructorii auto au dat faliment, oamenii şi-au pierdut locuinţele şi locurile de muncă, iar California s-a pregătit să dea IOU pentru că nu mai avea bani. În ciuda tuturor acestor veşti proaste, a durat un an ca economiştii să îşi dea seama că eram în recesiune. Mă întreb cât le-ar fi trebuit să declare criza. Evident, avem nevoie de definiţii mai bune ale *recesiunii* şi *crizei* – sau măcar economişti mai buni! Personal, eu am definiţii

simple pentru *recesiune* şi *criză*, Pentru a cita vechea zicală: *Dacă vecinul îşi pierde locul de muncă, suntem în recesiune. Dacă eu îmi pierd locul de muncă, suntem în criză.*

În 2008, peste două milioane de americani şi-au pierdut locul de muncă. Doar în februarie 2009 s-au desfiinţat 651.000 locuri de muncă.

Criza care nu s-a terminat niciodată

Făcând un pas înapoi şi uitându-ne la ultimii 75 de ani, puteţi afirma că ultima criză nu s-a sfârşit încă. Multe dintre problemele financiare de astăzi îşi au originea în cele nerezolvate de pe timpul ultimei crize. Ele au fost „pasate”, pur şi simplu, noii generaţii. De exemplu, Ajutorul Social a fost creat în 1933, iar preţul plătit de programul guvernamental va exploda deoarece în 2008 circa 75 milioane de oameni încep să iasă la pensie. O soluţie creată să lupte împotriva ultimei crize a devenit astăzi o megaproblemă. Ajutorul Social a dus şi la crearea Medicare şi Medicală, care sunt probleme financiare de cinci ori mai mari decât Ajutorul Social. Federal Housing Administration[16] a dus la crearea Fannie Mae[17] şi Freddie

16 Administraţia Federală pentru Locuinţe (*n. tr.).*

17 Federal National Mortgage Association care este Asociaţia Naţională Federală a Ipotecilor (*n. tr.).*

Mac[18], iar aceste două agenţii sunt în centrul problemelor cu datornicii cu risc ridicat. Cu alte cuvinte, privind în urmă la ultimii 75 de ani, ultima criza nu s-a terminat încă, iar soluţia socialistă creată pentru a o controla devine din ce în ce mai costisitoare.

Petice sau farse

Ceea ce urmează este un scurt rezumat al soluţiilor guvernamentale create pentru a aborda Marea Criză.

1. **Asigurările Sociale, Medicare şi Medicală:** Astăzi, aceste creaţii sunt o problemă de 65 trilioane dolari şi creşte.
2. **Federal Deposit însurance Corporation (FDIC)[19]**: FDIC

Îi protejează pe bancheri mai mult decât îi protejează pe cei care economisesc. Deoarece depozitele sunt asigurate, FDIC îi răsplăteşte pe bancherii care îşi asumă riscuri mai mari, pedepseşte bancherii care sunt prudenţi şi acoperă fraudele bancare. Asigurarea depozitelor oferă celor care economisesc un fals sentiment de siguranţă, în timp ce economiile lor sunt supuse unui risc din ce în ce mai mare. FDIC a ajutat la generarea crizei bancare şi la prăbuşirea

18 Federal Home Mortgage Corporation care este Corporaţia Federală a Ipotecilor pe Locuinţe (*n. tr.).*

19 Corporaţia Federală de Asigurare a Depozitelor (*n. tr.).*

creditelor. Voi scrie mai multe pe această temă în capitolul următor.

3. **Federal Housing Administration (FHA):** FHA a făcut ca politicienii să preia controlul asupra locuinţelor, cum s-a întâmplat şi la crearea lui Fannie Mae şi Freddie Mac, două întreprinderi sponsorizate de guvern care sunt în centrul problemelor datornicilor cu risc mare şi i-au costat pe contribuabili miliarde de dolari. Astăzi, Fannie Mae se dovedeşte a fi o problemă financiară chiar mai mare decât AIG.

4. **Asigurarea de şomaj**: Asigurarea de şomaj a fost creată în 1935.1n mod obişnuit, o persoană poate primi beneficii de asigurare timp de 26 de săptămâni. Când lucrurile merg foarte prost, guvernul federal poate prelungi numărul de săptămâni pentru care o persoană poate primi beneficii. În iunie 2008, Congresul a adăugat 13 săptămâni suplimentare, exact atunci când numărul de concedieri a crescut.

5. **Bretton Woods Agreement:** în **1944,** când se termina al Doilea Război Mondial, a avut loc o întâlnire internaţională a liderilor băncilor la o staţiune în Bretton Woods, New Hampshire Conferinţa Monetară şi Financiară a Naţiunilor Unite. Această conferinţă a avut ca rezultat

crearea Fondului Monetar Internaţional (FMI) şi a Băncii Mondiale. Deşi percepţia populară este că aceste două agenţii au fost create pentru binele lumii, ele au produs mult rău – mai ales prin răspândirea banilor dubioşi în întreaga lume.

În 1971, când a fost ruptă legătura dintre valoarea dolarului şi a aurului, FMI ŞI Banca Mondială au cerut ca restul lumii să se separe de aurul etalon iar pe cei care nu se supun i-au ameninţat că îi elimină din clubul lor. Criza globală de astăzi s-a propagat pentru că economia mondială pluteşte într-o mare de bani Monopoly.

Nota lui Robert:

În 1944, lumea a aderat, în esenţă, la dolarul standard, făcând din etalonul monetar american rezerva de valută a lumii. Asta presupunea că lumea trebuia să facă comerţ în dolari americani, la fel cum cetăţeanul american trebuia să îşi plătească taxele şi impozitele în dolari americani. Motivul pentru care SUA este astăzi o ţară atât de bogată este că noi ne putem plăti datoriile şi putem face comerţ cu dolarii americani pe care i-am tipărit – bani falşi legalizaţi. Dacă alte ţări, ca Argentina sau China, ar fi primit permisiunea ca moneda lor să fie etalon monetar pentru rezervele lumii, şi ele ar fi fost bogate. Pericolul

acestui lucru este că, dacă dolarul pierde prea mult din credibilitate, ţări precum China ar putea alege să creeze un nou etalon monetar pentru rezerve. Dacă s-ar întâmpla acest lucru, America ar fi pierdută. Nu vom mai putea trăi pe bani falşi.

6. **Programe pentru înfiinţarea locurilor de muncă:** în timpul ultimei crize, s-au creat programe guvernamentale de ocupare a forţei de muncă. Unul dintre ele a fost Civilian Conservation Corps. Acest program guvernamental plătea şomeri să îndeplinească diferite programe de conservare iniţiate de către guvern. Exista şi Works Progress Administration (WPA). Acest program guvernamental plătea oameni să execute proiecte de construcţii civile, cum ar fi poduri, şi era implicat în mari proiecte de artă, teatru, media şi alfabetizare. La un moment dat, era cel mai mare angajator din Statele Unite.

În 2009, guvernele lumii finanţează din nou programe pentru crearea locurilor de muncă. Motivul principal pentru care guvernele bagă banii în asemenea programe este că trebuie să-i poată hrăni pe oameni. Dacă oamenii sunt înfometaţi, ne spune istoria, încep să se revolte împotriva propriilor guverne. Cea mai mare teamă a oficialilor

guvernamentali sunt tulburările politice, acestea putând duce la revoluţie.

Ultima criză nu s-a terminat niciodată. Problemele au fost doar amânate, iar astăzi ele au devenit mai mari, mai scumpe şi periculoase.

Două tipuri de criză

Pe parcursul istoriei, au existat două tipuri de bază ale crizei:

1. Crize din cauza *deflaţiei*
2. Crize din cauza *inflaţiei*

Ultima criză din Statele Unite a fost generată de deflaţie. Învers, ultima criză a Germaniei a fost cauzată de inflaţie.

Aceeaşi criză, doar cu bani diferiţi

Unul dintre motivele pentru care ultima criză din SUA a fost produsă de *deflaţie* a fost că dolarul SUA, tehnic, încă mai avea valoare. Erau bani cu acoperire în aur şi argint: bancnotele.

Bancnotele erau, în esenţă, chitanţe de hârtie pentru aurul sau argintul tezaurizat, se credea, de Trezoreria SUA.

După ce piaţa de acţiuni s-a prăbuşit în 1929, teama s-a răspândit, americanii s-au agăţat cu dinţii de dolarul lor, economia s-a „dezumflat”, afacerile s-au închis, oamenii

şi-au pierdut locurile de muncă şi s-a instalat criza. Guvernul nu a tipărit bani pentru a rezolva problema pentru că, tehnic, era ilegal să facă acest lucru – chiar dacă guvernul a abuzat de unele reguli. În această situaţie, cei care au economisit au câştigat, deoarece banii erau puţini şi încă aveau o valoare tangibilă. Criza a apărut când s-a instalat *deflaţia.*

Motivul pentru care criza germană a fost cauzată de *inflaţie* a fost că banii germani nu mai erau bani reali. Erau bani Monopoly, IOU emise de guvern – *bani dubioşi,* creaţi din nimic.

Deoarece mărcile germane erau doar bani Monopoly – o bucată de hârtie cu ceva cerneală pe ea, susţinută de nimic – guvernul german a pus tiparniţa în funcţiune. Era felul guvernului german de a-şi rezolva problemele financiare. Cei care economisiseră au pierdut, pentru că banii valorau tot mai puţin şi tot mai mulţi erau introduşi în sistem. Criza a apărut când s-a instalat *inflaţia.*

Este o poveste populară despre o femeie care a dus o roabă plină cu mărci la brutărie ca să cumpere o pâine. Când a ieşit din brutărie să ia banii, a văzut că hoţii i-au furat roaba, dar i-au lăsat mărcile. Această poveste comică ilustrează efectele devastatoare ale hiperinflaţiei.

Pregătindu-ne pentru următoarea criză

Deci, întrebarea este: Dacă vine o criză, credeţi că ea va semăna *crizei americane* sau *crizei germane*? În următoarea criză, lichidităţile vor fi rege sau gunoi?

PREGĂTINDU-NE PENTRU O CRIZĂ DE TIP AMERICAN

Cei mai mulţi oameni se pregătesc pentru o repetare a unei crize în stil american. Aceşti oameni se simt apăraţi agăţându-se de economiile lor în bani lichizi, primind un cec consistent când ies la pensie din firmele la care lucrează şi un cec de la Asigurările Sociale ale guvernului, reducându-şi datoria, tăind din cheltuieli şi ducând o viaţă mult mai simplă.

Deşi aceşti oameni sunt bine pregătiţi pentru o criză în stil american, ei vor fi culcaţi la pământ dacă vom avea o criză în stil german. Mulţi manageri ai fondurilor mutuale fac astăzi pe deştepţii pentru că au ieşit din piaţă devreme şi acum au buzunarele pline cu lichidităţi. Dar ce se va întâmpla dacă la orizont se va configura o criză în stilul german? Vor mai face pe deştepţii?

PREGĂTINDU-NE PENTRU O CRIZĂ DE TIP GERMAN

Unii se pregătesc pentru o criză de tip german. Aceşti oameni strâng monede de aur şi argint, ceva cash şi

investiţii care se ajustează la inflaţie. Exemple de asemenea investiţii sunt petrolul, alimentele, acţiuni pentru aur şi argint şi locuinţele finanţate de guvern.

Comentariul cititorilor:

Locuiesc în Metro Detroit şi următoarea criză este deja aici. Nu este nici americană, nici germană, ci o ştergere a clasei mijlocii şi a felului ei de viaţă.

cindyri

***Ce se vede la orizont* I**

Personal, eu văd venind o criză de tipul celei germane, nu americane. Iată câteva motive pentru care fac această afirmaţie.

1. Efectul Warburg: Unul dintre fondatorii Rezervelor Federale a fost Paul Warburg, care reprezenta familiile Rothschild şi Warburg din Europa. A fost membru al M.M. Warburg and Company, care avea birouri în Germania şi Olanda. Fratele său, Max Warburg, a fost consilier financiar al Kaizerului înainte de Primul Război Mondial şi director al Reichsbank a Germaniei.

Ambii erau împotriva aurului. Ei argumentau în favoarea unei surse elastice de bani, care putea fi extinsă sau contractată pentru a satisface nevoile afacerilor. Ei erau în favoarea banilor dubioşi. Desigur, acest lucru conduce, în

general, la inflaţie, care este o taxă tăcută aplicată clasei mijlocii şi celor care economisesc. Rezultatul devastator al filosofiei monetare a lui Warburg a fost etalat istoric în Germania. Max, un evreu, a fugit din Germania în 1938 dar numai după instalarea hiperinflaţiei. Filosofia despre etalonul monetar a celor doi fraţi se aplică astăzi în America, când Rezerva Federală pompează trilioane în economie.

Este important de remarcat că, înainte de 1913, nu exista impozit pe venit în America. Impozitul pe venit a fost creat pentru a da guvernului suficiente lichidităţi pentru a plăti dobânzile ia Rezerva Federală. Deci, în esenţă, Rezerva Federală este responsabilă atât pentru taxa tăcută a inflaţiei, cât şi pentru impozitul pe venit, taxe care iau bani din buzunarele noastre şi îi pun în buzunarele celor bogaţi.

2. Anularea datoriilor cu tiparniţa: Criza din 1929 a fost declanşată de cumpărarea acţiunilor în marjă[20]. Criza din 2007 a fost declanşată de cumpărarea proprietăţilor imobiliare în marjă. Totuşi, principala diferenţă este că, aşa cum am discutat mai devreme, guvernul SUA *nu putea* să iasă din criză în 1929 prin tipărirea de bani, pentru că

20 Cumpărarea în marjă se referă la cumpărarea pe datorie prin intermediul unui cont în marjă deţinut de client la o firmă de brokeraj (*n. tr.).*

dolarul încă era legat de aur. Astăzi, dolarul este o valută care pluteşte liber, nesusţinută de nimic decât de credinţa guvernului american. Acum, când guvernul are autoritatea de a tipări bani câţi vrea, ce credeţi că va face?

3. Aurul nebunilor: Roosevelt a cerut publicului american să îşi predea aurul în 1933, pentru care erau plătiţi 20,22$ uncia în bani de hârtie. A ridicat apoi preţul unciei de aur la 35$. Cu alte cuvinte, pentru fiecare 20,22$ în aur care era predat, publicul a fost înşelat cu aproximativ 15$, un jaf de 58%. Dacă cineva era prins deţinând monede, pedeapsa era o amendă de 10.000$ şi zece ani puşcărie. Unul dintre motivele pentru care a luat această decizie a fost ideea de a-i obişnui pe oameni cu banii de hârtie ca singura monedă forte a lumii. Un alt motiv a fost să acopere faptul că guvernul SUA a tipărit prea mulţi dolari de hârtie şi nu mai avea suficient aur în tezaur ca să îi acopere – cu alte cuvinte, guvernul SUA era falit.

În 1975, preşedintele Gerald Ford a permis publicului american să posede aur fizic din nou – numai după ce Nixon a rupt pentru totdeauna legătura dintre dolar şi aur. Cui îi păsa de aur când cei care ne controlau guvernul şi băncile putea tipări acum câţi bani voiau?

Astăzi, mai toţi oamenii sunt obişnuiţi doar cu banii de hârtie. Cei mai mulţi americani nu au nicio idee de unde să cumpere monede de aur şi argint şi nici de ce ar trebui să cumpere monede de aur şi argint. Tot ce pot vedea sunt dispariţia locurilor de muncă, laolaltă cu valorile lor tradiţionale, şi subţierea economiilor pentru pensionare odată cu piaţa acţiunilor. Mulţi vor cu disperare bani de refinanţare de la guvern, ceea ce înseamnă, probabil, că aleg fără să vrea hiperinflaţia în locul deflaţiei.

4. O lume a banilor învârtiţi cu lopata: Aşa cum am spus mai sus, întâlnirea din 1944 de la Bretton Woods a creat Banca Mondială şi FMI. Aceste agenţii sunt prelungiri ale Rezervei Federale şi ale altor bănci centrale europene. FMI ŞI Banca Mondială au cerut ca băncile lumii să îşi schimbe banii în bani dubioşi, bani care nu mai aveau acoperire în aur sau argint, asemănători cu moneda germană de dinaintea celui de-al Doilea Război Mondial. Cu alte cuvinte, Statele Unite, FMI ŞI Banca Mondială au început să exporte sistemul monetar german, *banii la roabă*, în întreaga lume.

Până în 1971, dolarul american era moneda forte principală folosită de FMI. Deoarece dolarul putea fi răscumpărat în aur la preţul de 35$ uncia, cantitatea de

bani internaţionali ce a putut fi creată era limitată. Ca să funcţioneze ca o adevărată bancă centrală mondială, FMI trebuia să poată emite cantităţi nelimitate de bani dubioşi. Pe 15 august 1971, preşedintele Nixon a semnat un ordin executiv prin care susţinea că Statele Unite nu vor mai acoperi dolarul în aur. În 1971, dolarul american a devenit adevărata monedă Monopoly pentru întreaga lume.

Banii lumii sunt bani învârtiţi cu lopata

Astăzi, toate monedele majore ale lumii sunt, în esenţă, bani Monopoly – bani căraţi cu roaba. Şi iarăşi trebuie să ne punem întrebarea: Următoarea criză va fi *o criză de tip american, deflaţionistă sau va fi o criză de tip german, bipermflaţionistă*! Vor fi lichidităţile rege sau gunoi? Cei care economisesc vor fi câştigători sau vor fi perdanţi? Pensionarii vor câştiga sau vor pierde? Preţurile vor scădea sau vor creşte?

Nota lui Robert:

În prezent, Rezerva Federală şi Trezoreria încearcă să oprească deflaţia. Deflaţia este mult mai rea decât inflaţia şi mult mai greu de oprit. Din această cauză sunt folosite refinanţarea şi pachetele de stimulare. Dacă aceste tactici au succes, vom reveni la o economie inflaţionistă. Dar, şi este un mare „dar”, dacă pachetele de stimulare nu vor

funcţiona, faptul va duce la tipărirea unor cantităţi enorme de bani care, la rândul lor, vor produce hiperinflaţie. Hiperinflaţia, dacă ar fi să se întâmple, poate fi la fel de rea ca şi criza. S-a întâmplat de curând în Zimbabwe, unde se spune că este nevoie de un miliard de dolari Zimbabwe ca să cumperi trei ouă. Dacă inimaginabilul s-ar întâmpla şi SUA ar intra în hiperinflaţie, asta ar însemna moartea dolarului american. Dacă s-ar întâmpla acest lucru, economia lumii s-ar prăbuşi. De asta se tem cel mai tare liderii noştri.

Primul pas în pregătirea pentru criza care va veni este cunoaşterea propriei istorii, verificarea faptelor, prospectarea viitorului şi adoptarea propriilor decizii. Apoi puteţi hotărî dacă alegeţi să folosiţi formula pentru criză a tatălui meu cel sărac sau pe cea a tatălui meu cel bogat. Astăzi, când se înrăutăţesc lucrurile, păstrez în minte că tatăl meu cel bogat a devenit şi mai bogat, iar tatăl meu cel sărac a rămas sărac, ambii influenţaţi de aceeaşi criză.

Comentariul cititorilor:

Pentru moment cash-ul este încă rege, pentru că devizele celorlalte ţări sunt încă legate de dolarul american. Pe măsură ce Rezerva Federală continuă să tipărească bani, dolarul va deveni tot mai puţin atrăgător

ca monedă forte pentru rezerve. Apoi, celelalte ţări vor căuta să desprindă propria monedă de dolar şi să o *lege de ceva mai stabil, cum ar fi aurul (probabil). Atunci vom trăi hiperinflaţia.*

deborahelark

Exportul de datorie

S-ar putea să nu existe nicio criză. S-ar putea ca preşedintele Obama să aibă puterea să unifice lumea, iar lumea să poată continua să tipărească bani din nimic la nesfârşit. Poate că ţările lumii vor continua să accepte produsul de export numărul unu al Statelor Unite – datoria – ca plată pentru bunurile şi serviciile lor. Atâta timp cât lumea este doritoare să accepte datoria noastră, bonurile de tezaur şi obligaţiunile ca bani, roata va continua să se învârtă. Dar dacă lumea nu va mai accepta dolarul aaerican, muzica se va opri, iar criza care va urma va fi mai mare decât ultima mare criză.

Marţi, 18 martie 2009, Rezerva Federală a anunţat că va injecta alte 1,2 trilioane dolari în economie. Înseamnă această decizie că va trebui să vă puneţi centurile de siguranţă pentru o decolare sau pentru o aterizare forţată? Această decizie înseamnă că Rezerva Federală chiar tipăreşte acum bani, aşa cum a făcut guvernul german în

timpul ultimei crize. Într-o economie normală, atunci când Trezoreria SUA oferă obligaţiuni, ţări cum ar fi China, Japonia, Marea Britanie şi investitorii privaţi cumpără aceste obligaţiuni. *Dar când Rezerva Federală cumpără obligaţiunile noastre, înseamnă că Statele Unite, într-adevăr, tipăreşte bani.* Şi mai înseamnă că economia încă se prăbuşeşte ca un balon cu aer cald cu o ruptură în el.

După cum poate că ştiţi, preşedintele Rezervei Federale, Ben Bernanke, este un elev al ultimei crize. A afirmat de mai multe ori că va păstra economia pe linia de plutire tipărind bani. A mai spus că ar fi în stare să lanseze bani din elicopter ca să salveze economia – de aici şi porecla lui de „Elicopter Ben”. Această mişcare din 18 martie 2009 este o confirmare a intenţiilor lui – inflaţie cu orice cost. Dacă merge prea departe şi suprainflaţionează fluxul de bani, vom vedea o criză în stilul german.

NOUA REGULĂ A BANILOR 4: PREGĂTEŞTE-TE PENTRU TIMPURI RELE ŞI VEI AVEA NUMAI TIMPURI BUNE

Am auzit, pe când mergeam la şcoala de duminică, o poveste despre un faraon al Egiptului care a avut un vis neliniştitor. A visat că şapte vaci grase erau mâncate de şapte vaci slabe. Tulburat, a căutat o persoană care să îi

interpreteze visul. În cele din urmă a găsit un sclav tânăr care i-a spus că visul însemna că lumea va avea şapte ani de abundenţă urmaţi de şapte ani de foamete. Faraonul a început să se pregătească imediat pentru foamete, iar Egiptul a devenit o naţiune puternică, hrănind acea parte a lumii.

După ce am citit cartea dr. Fuller *Grunch of Giants* în 1983, am început să mă pregătesc pentru criza financiară de astăzi. Astăzi, soţia mea şi cu mine, firma noastră şi investiţiile noastre continuă să prospere pur şi simplu pentru că ne pregătim întotdeauna pentru timpurile grele. Din această cauză noua regulă a banilor 4 este: *Pregăteşte-te pentru timpuri rele şi vei avea numai timpuri bune.* Veţi putea citi mai multe despre acest lucru mai târziu.

Numai timpuri bune

Generaţia mea – generaţia *baby boom* – şi copiii noştri am cunoscut doar cel mai mare boom economic din istorie. Noi nu ştim ce este o criză. În cea mai mare parte, tot ce ştim sunt timpurile bune. Am fost binecuvântaţi că ne-am născut într-o perioadă de prosperitate economică, un boom care a început în 1971, când toţi banii lumii au devenit bani Monopoly. Mulţi oameni din generaţia mea au

făcut roabe de bani. După prăbuşirea din 2007, mulţi din generaţia mea şi-au pierdut roabele de bani. Dar, mai rău decât că au rămas fără bani, au rămas fără timp.

Îmi este teamă că generaţia mea şi copiii lor nu sunt pregătiţi pentru declin economic, pentru eventuala criză care va veni. Dacă o persoană nu a cunoscut decât o *economie a risipei*, nu va fi pregătită pentru viaţă într-o *economie deflaţionistă* sau *hiperinflaţionistă.*

O practică foarte bună ar fi să căutaţi oameni care au trăit ultima criză şi să îi invitaţi la un prânz. Am luat prânzul cu supravieţuitori atât ai crizei germane, cât şi ai celei americane. E o cale formidabilă de a începe să vă pregătiţi pentru următoarea criză.

Comentariul cititorilor:

În primul rând, cred că ne aşteaptă chiar după colţ, într-un fel, şi cred că majoritatea oamenilor vor fi luaţi pe nepregătite pentru că au trăit întotdeauna într-o perioadă de dezvoltare economică, la fel ca şi mine. După părerea mea, activele puternice sunt calea de a supravieţui viitoarei crize. Ideal, veţi câştiga cash flow de la un activ puternic pentru a putea investi în aur şi argint, sperăm în cantităţi suficient de mari pentru a compensa pierderile de cash flow sau valoarea banilor pentru momentul în care

dolarul american nu va mai valora nimic.

dkosters

CAPITOLUL **5**

Conspiraţia împotriva inteligenţei noastre financiare

Cea mai bună metodă de a jefui o bancă întrebare: *Care este diferenţa dintre un bancher şi Jesse Jam*est

Răspuns: Jesse James jefuia bănci din exterior. Bancherii le jefuiesc din interior.

Întrebare: *Care este cea mai bună metodă de a jefui o bancă?*

Răspuns: Cea mai bună metodă de a jefui o bancă este să fii proprietarul uneia.

William Crawford, comisar al Departamentului de economii şi împrumuturi al Californiei

Oamenii sunt isteţi

Banii evoluează, ca şi oamenii. Unul dintre motivele pentru care atât de mulţi oameni sunt astăzi în criză financiară este că banii au evoluat, dar noi nu am evoluat împreună cu ei. Unul dintre motivele pentru care nu am evoluat este că a existat o conspiraţie împotriva inteligenţei noastre financiare. Evoluţia noastră a fost oprită brusc.

Când este vorba despre bani, majoritatea oamenilor sunt isteţi. Chiar şi un copil de zece ani ştie diferenţa dintre o bancnotă de 5$ şi una de 50$. Dacă i se oferă posibilitatea de a alege între 5$ şi 50$, mai toţi copii vor alege 50$.

Pentru a diminua inteligenţa noastră financiară naturală, a trebuit să fim prostiţi financiar. Acest lucru a fost realizat prin banking, un sistem complex şi confuz prin care se creează bani. În multe feluri, sistemul monetar modern nu are niciun sens pentru o persoană logică. De exemplu, cum poate crea trilioane de dolari din nimic?

Comentariul cititorilor:

De câte ori ţi s-a spus să îţi pui iniţialele „aici, aici, aici şi aici „fără să te uiţi cu adevărat la detaliile paginilor pe care-ţipui iniţialele sau fără să pretinzi persoanei care îţi cere să îţi pui iniţialele să îţi explice pe scurt? Se spune că această practică simplifică lucrurile pentru client; totuşi, de cele mai multe ori îi face pe clienţi mai simpli la minte.

dafirebreather

Basme financiare

Când eram copil credeam în basme, dar când aveam şapte sau opt ani ştiam că basmele sunt doar povestiri pentru copiii mici. Ca urmare, când preşedintele SUA ne-a

cerut să credem în *speranţă* în timp ce Rezerva Federală tipărea trilioane de dolari din nimic, am început să mă întreb dacă liderii noştri se aşteaptă ca oamenii lumii să creadă în gâscă cu ouă de aur. În aparenţă, liderii noştri au descoperit, din întâmplare, gâscă din basme care făcea ouă de aur, creând bogăţie din nimic. Să sperăm că basmul nostru nu se va termina cum s-a terminat fabula gâştii cu ouăle de aur.

Spectacolul magic

Când eram copil, şi eu credeam în magie. În cele din urmă, am înţeles că magia nu exista – doar şmecherii, doar iuţeală de mână. Din nefericire, aşa au fost creaţi banii astăzi – prin iuţeală de mână. Este un spectacol magic. Trezoreria SUA emite o obligaţiune sub forma unui titlu al Trezoreriei, Rezerva Federală emite un cec magic pentru obligaţiune, iar cecul este depozitat în băncile comerciale care, apoi, emit cecuri către băncile regionale, iar acestea, la rândul lor, emit cecuri către băncile mai mici.

Dar acestea nu sunt toate scamatoriile. Adevărata magie este că sursa de bani creşte la fiecare bancă. Pentru fiecare dolar primit de o bancă, ea poate, de fapt, să tipărească mai mulţi bani datorită iuţelii de mână

cunoscută sub numele de *rezerva fracţionare,* ceva ce vom discuta în detaliu mai târziu în acest capitol. Orice bancă poate să facă şmecheria asta. Tot ceea ce trebuie să facă este să găsească oameni, ca tine şi ca mine, care au nevoie disperată de bani şi sunt dispuşi să semneze pentru a împrumuta banii magici – şi, cu cât eşti mai disperat, cu atât mai mare este dobânda.

Toate băncile, mari sau mici, au primit dreptul de a tipări bani. Nu mai ai nevoie de o mască pentru a jefui o bancă. Tot ce ai nevoie este să fii proprietarul uneia.

Oamenilor le este greu astăzi să înţeleagă banii. Dacă eşti o persoană cinstită şi muncitoare, probabil că nu înţelegi mai nimic din felul în care o bancă face bani magici. Conspiraţia celor bogaţi ne diminuează inteligenţa financiară printr-un sistem monetar pe care oamenii cinstiţi nu îl înţeleg. A avea în proprietate o bancă nu înseamnă doar dreptul de a tipări bani – este şi dreptul de a fura legal.

Nu spun că bancherul dumneavoastră este un hoţ. Majoritatea bancherilor sunt oameni cinstiţi, care nu au nici cea mai vagă idee cum se face această hoţie. Mulţi bancheri nu sunt conştienţi de felul în care se lasă folosiţi în furtul averii clienţilor lor. Bancherii nu sunt diferiţi de un

consultant financiar sau un agent imobiliar care vă întinde mâna spunându-vă: „Cum pot să vă ajut?” Majoritatea bancherilor îşi fac doar meseria şi câştigă un salariu ca toţi ceilalţi. *Sistemul creării banilor* este cel care ne fură averile. Acelaşi sistem îi face şi pe alţii foarte bogaţi.

Evoluţia hanilor

Banii au evoluat odată cu creşterea complexităţii societăţii umane, aceasta având nevoie de mijloace mai sofisticate de a tranzacţiona afacerile.

Secţiunea următoare descrie, în termeni foarte simpli, etapele evoluţiei banilor – cum au evoluat de la bani reali, la bani magici.

1. **Barter:** Unul dintre primele sisteme monetare a fost barterul. Barter este pur şi simplu schimbul unui produs sau serviciu pe un alt produs sau serviciu. De exemplu, dacă un fermier avea un pui şi avea nevoie de pantofi, el putea schimba puiul contra pantofilor. Problema evidentă cu barterul este că e lent, incomod şi consumator de timp. Este dificil să măsori valori relative. De exemplu, dacă cizmarul nu voia puiul? Sau dacă îl voia, câţi pui valorau, în mod real, pantofii lui? Era nevoie de un mijloc de schimb mai rapid şi mai eficient, aşa că au apărut banii.

Ca un comentariu: dacă economia continuă să scadă şi

banii devin insuficienţi, vom asista la o creştere a barterului. Unul dintre lucrurile bune despre barter este că guvernului îi este foarte greu să îl impoziteze. Direcţia de impozite nu acceptă pui.

2. **Mărfuri:** Pentru a accelera procesul schimbului, oamenii au convenit asupra unor obiecte tangibile care *reprezentau* valoare. Scoicile au fost printre primele forme de bani. Acelaşi lucru s-a întâmplat cu pietrele colorate sau preţioase, mărgelele, vitele, caprele, aurul sau argintul. Decât să schimbe puiul pe pantofi, fermierul putea, pur şi simplu, să-i dea cizmarului şase pietre colorate pentru pantofi. Utilizarea mărfurilor a accelerat procesul de schimb. Se puteau face mai multe afaceri într-un timp mai scurt.

Astăzi, aurul şi argintul rămân etaloane acceptate drept bani pe plan internaţional. Asta este lecţia pe care am învăţat-o în

Vietnam. Banii de hârtie sunt *naţionali,* dar aurul este *internaţional,* acceptat ca monedă, chiar şi în spatele liniilor inamice.

3. **Banii-chitanţă:** Pentru a păstra metalele şi pietrele preţioase în siguranţă, oamenii bogaţi îşi dădeau aurul, argintul şi pietrele preţioase spre păstrare unor oameni în

care aveau încredere. Acea persoană emitea apoi către cel bogat o chitanţă pentru metalele sau pietrele preţioase ale acestuia. Acesta a fost începutul activităţii bancare.

Banii-chitanţă au fost unul dintre primele *derivate* financiare. Cuvântul *derivat* înseamnă provenit din altceva – la fel cum sucul de portocale este derivat dintr-o portocală, iar oul este un derivat al găinii. Pentru că banii au evoluat, de la ceva tangibil, cu valoare, la un derivat al valorii, adică o chitanţă, viteza cu care se făceau afacerile a crescut.

În timpurile vechi, când un negustor călătorea, traversând deşertul de la o piaţă la alta, el nu transporta aur sau argint, de teamă să nu fie prădat pe drum. În locul lor, el avea o *chitanţă* pentru aurul sau argintul sau pietrele preţioase pe care le lăsase spre păstrare. Chitanţa era un derivat al valorilor sale lăsate spre păstrare. Dacă achiziţiona produse la destinaţie, plătea pentru aceste produse cu chitanţa – un derivat al unei valori tangibile.

Vânzătorul lua atunci chitanţa şi o depozita în propria bancă, în loc să transfere aur, argint sau pietre preţioase prin deşert către cealaltă bancă, bancherii din cele două oraşe echilibrau, pur şi simplu, sau compensau conturile comerciale între cumpărător şi vânzător cu debite şi

credite contra chitanţe. Acesta a fost începutul sistemului bancar şi monetar modern. Din nou, banii au evoluat, iar viteza afacerilor a crescut. Astăzi, formele moderne ale chitanţelor poartă numele de cecuri, trageri din bancă, transferuri prin cablu, cârduri de debit. Afacerea principală a băncilor a fost descrisă cel mai bine de al treilea Lord Rothschild ca fiind „facilitarea mişcării banilor de la punctul A, unde sunt, la punctul B, unde este nevoie de ei”.

4. **Bani-chkanţă ca rezervă fracţâonară:** Pe măsură ce bogăţia a crescut prin comerţ, tezaurele bancherilor s-au umplut cu mărfuri preţioase, cum ar fi aur, argint şi pietre preţioase. Bancherii au înţeles foarte repede că clienţii lor nu foloseau aurul, argintul şi pietrele preţioase în sine. Chitanţele erau mult mai convenabile pentru tranzacţiile de afaceri. Chitanţele erau mult mai uşoare, mai sigure şi mai uşor de transportat. Pentru a produce mai mulţi bani, bancherii au trecut de la depozitarea bogăţiei la împrumutarea bogăţiei. Când venea un client pentru a împrumuta bani, bancherul pur şi simplu emitea încă o chitanţă cu dobândă. Cu alte cuvinte, bancherii au înţeles că nu au nevoie de propriii bani ca să facă bani. Bancherii au început, efectiv, să tipărească bani.

Termenul financiar *în kind* (în engl., la fel) este derivat din cuvântul german *Kinder* care înseamnă „copil”. De aici vine şi cuvântul „grădiniţă” (*kindergarten*, în engleză), care înseamnă literal: o grădină de copii. Termenul financiar *în kind* a fost creat atunci când un datornic a folosit vite drept garanţie colaterală ca să împrumute bani de la bancher. Dacă vitele debitorului fătau cât timp erau păstrate drept garanţie, bancherul păstra viţeii ca parte a acordului de împrumut. Acesta a fost începutul plăţii dobânzii sau, cum spun bancherii*, plăţi la fel (în kind).*

Deoarece bancherii făceau bani din dobânzi, plăţi *în kind*, nu a durat mult până când ei au început să dea împrumuturi pentru mai mulţi bani decât aveau în tezaur. Şi aşa începe spectacolul magic. Bancherii încep acum să scoată iepuri din pălărie. De exemplu, ei ar fi putut să tezaurizeze 1.000$ în aur, argint sau pietre preţioase, dar ar fi putut să aibă în circulaţie 2.000$ sub formă de chitanţe care ar putea pretinde cei 1.000$ din tezaur. În acest exemplu, ei au creat o *rezervăfracţionară* de 2 la 1 doi dolari în chitanţe pentru fiecare dolar de aur, argint sau pietre preţioase din tezaur. Cantitatea de bani din bancă era doar o fracţiune a chitanţelor puse în circulaţie. Bancherii strângeau dobânda pentru bani pe care, din

punct de vedere tehnic, nu îi aveau. Dacă noi am fi făcut acest lucru, ar fi fost considerat fraudă sau contrafacere – şi totuşi este perfect legal ca băncile să facă asta.

Cu mai mulţi bani în circulaţie, oamenii se simţeau mai bogaţi. Nu era nicio problemă cu această cantitate diluată de bani, cât timp proprietarii aurului, argintului şi pietrelor preţioase nu le cereau înapoi în acelaşi timp. În termeni moderni, economiştii ar spune: „Economia a crescut pentru că s-au extins resursele de bani”.

Înaintea băncilor centrale, cum ar fi Rezerva Federală, multe bănci mai mici îşi emiteau propriii bani. Multe dintre aceste bănci au pierdut atunci când s-au lăcomit şi au început să dea cu împrumut mult mai mulţi bani fracţionări decât aurul, argintul sau pietrele preţioase din tezaur şi nu au mai fost capabili să acopere cererile de retragere. Acesta este unul dintre motivele pentru care au fost create băncile centrale, cum ar fi Bank of England şi Federal Rezerve. Acestea voiau să existe o singură formă de bani – banii lor – şi să regularizeze sistemul rezervei fracţionate.

Chiar dacă băncilor centrale li se opuneau cu vigoare Părinţii Fondatori ai Statelor Unite – semnatarii Constituţiei Americane Rezerva Federală a fost creată în 1913 cu binecuvântarea preşedintelui Woodrow Wilson şi a

Congresului American şi a marcat începutul parteneriatului dintre cei superbogaţi şi Trezoreria SUA. Toţi banii din SUA erau acum controlaţi prin acest parteneriat. Nicio altă bancă nu mai putea să îşi emită propriii bani. Tocmai de aceea, afirmaţia lui Mayer Amschel Rothschild, făcută acum aproape un secol, a fost atât de profeţică: „Daţi-mi controlul asupra fluxului de bani al unei naţiuni şi nu îmi pasă cine face legile”.

Acum, preşedintele Obama şi Congresul American încearcă să rezolve criza financiară prin schimbarea sau impunerea regulilor. Dar, după cum am văzut în cazul lui Rothschild, conspiraţiei celor bogaţi nu îi pasă de reguli. Singurul lucru care interesează cartelurile care controlează băncile centrale ale lumii este câtă refinanţare sau stimulente vor pompa preşedintele şi Congresul în apele tulburi ale economiei. Singurul lucru pe care îl vor aceste carteluri este plata *dobânzii* pentru acei bani, trilioane de dolari în bani magici, creaţi pentru programe de refinanţare şi stimulare.

Astăzi, în 2009, când preşedintele şi Congresul vorbesc despre o nouă rundă de bani de refinanţare în valoare de 800 miliarde dolari, s-au inventat o mulţime de operaţii guvernamentale pentru a injecta cash în economie,

majoritatea lor complet secrete, cu nume ciudate cum ar fi Primary Dealer Credit Facility[21] sau Commercial Paper Funding Facility[22]. Rareori auzim ceva despre aceste operaţii în presă. Dar, prin aceste nou-create operaţii, Rezerva Federală a pompat între 3 şi 5,7 trilioane dolari în garanţii pentru plăţi private.

Deci, cine are mai multă putere? Preşedintele Rezervelor Federale sau preşedintele Obama?

Comentariul cititorilor:

Aceasta este o întrebare care chiar mă intrigă. Pe măsură ce citesc şi intru mai adânc în subiect, ajung la concluzia că Rezerva Federală este puţin mai mult decât o entitate socialistă care a fost creată de către guvern pentru a controla banii. Astfel, nu mă mai interesează care dintre entităţi are mai multă putere, ci mă îngrijorează faptul că, împreună, au şi mai multă putere asupra oamenilor.

rdeken

Acesta este furt *intergeneraţii* făcut de către bancheri. Credeţi sau nu în conspiraţii, realitatea este că trilioane de dolari din banii magici, plus dobânda, vor trebui plătiţi de

21 Facilitate de credit overnight care oferă finanţare dealerilor primari în schimbul oricărei garanţii eligibile tripartit (*n. tr.),*

22 Facilitate de credit pentru a creşte lichiditatea pieţei de hârtie comercială prin creşterea disponibilităţii finanţării la termen pentru hârtia comercială (*n. tr.).*

către generaţiile următoare. Ne obligăm copiii să plătească pentru greşelile noastre de acum.

5. Bilete de bancă fără acoperire: Când preşedintele Richard Nixon a rupt legătura dintre dolarul american şi aurul-etalon, în 1971, Statele Unite nu mai aveau nevoie de aur, argint, pietre preţioase sau orice altceva în tezaurele sale pentru a crea bani.

Tehnic, înainte de 1971, dolarul american era *un derivat al aurului.* După 1971, dolarul american a devenit *un derivat al datoriei.*

Ruperea legăturii dintre dolar şi aur a fost o hoţie de proporţii inimaginabile.

Biletele de bancă fără acoperire sunt, pur şi simplu, bani susţinuţi doar de creditul şi buna-credinţă a guvernului. Dacă cineva se pune cu monopolul deţinut de guvern şi de banca centrală asupra banilor, autorităţile au puterea de a băga acel grup sau persoană în puşcărie pentru fraudă sau falsificare de bani. Biletele de bancă fără acoperire se referă la faptul că toate facturile plătibile către guvern, cum ar fi taxele şi impozitele, trebuie plătite în devizele naţionale. Nu îţi poţi plăti impozitele cu pui.

Bani piliţi

Pe vremea banilor-marfă, mai ales a monedelor de aur

şi argint, era destul de uşor să ştii când erai furat. În epoca romană timpurie escroci încercau să înşele oamenii pilind marginile monedelor. De aceea majoritatea monedelor romane au o formă neregulată sau ciudată. Şi tot din această cauză multe dintre monedele moderne au crestături pe margini. Dacă primeşti un sfert de dolar ale cărui margini sunt netede şi cu formă neregulată vei şti imediat că cineva a îndepărtat cu pila o parte din metalul monedei şi că moneda nu are valoare. Cineva ţi-a furat banii. Când este vorba despre bani, oamenii sunt isteţi – dar numai dacă pot vedea, atinge sau simţi.

Falsificarea monedelor

O altă cale prin care romanii erau înşelaţi era falsificarea monedelor. Aceasta înseamnă că, în loc de monede de aur sau argint pur, monetăria guvernului amesteca aurul sau argintul cu *metale obişnuite,* cum ar fi nichelul sau cuprul, reducând conţinutul de aur şi argint al monedei. Moneda îşi pierdea valoarea intrinsecă, iar inflaţia creştea*. Înflaţia este un derivat al scăderii valoni banilor.*

În 1964, guvernul american a făcut acelaşi lucru ca şi guvernul roman, luându-ne monedele din argint şi transformându-le în *monede din metal obişnuit.* Din acest motiv vedem astăzi o bandă de cupru de-a lungul

marginilor zimţate ale monedelor. În timp ce zimţii făceau imposibilă „pilirea” monedelor, guvernul pilea, metaforic vorbind, valoarea monedelor scoţând argintul din ele. După 1964, nimeni nu mai pilea monedele pentru că acestea nu mai aveau valoare.

În 1964 eram în liceu şi am început imediat să strâng cât mai multe monede de argint. Nu ştiam de ce fac acest lucru; pur şi simplu nu mă puteam abţine. Ştiam că se schimbă ceva şi că mai bine mă agăţam de argintul adevărat decât de monede. Mulţi ani mai târziu am descoperit că mă supuneam legii lui Gresham. Legea lui Gresham afirmă că, atunci când banii răi intră în circulaţie, banii cei buni se ascund. Ca şi vânzătoarea de fructe din Vietnam despre care am scris într-un capitol anterior, răspundeam unei schimbări în sistemul banilor. Schimbam banii răi pentru banii buni şi puneam banii buni – monedele de argint – în colecţia mea numismatică. Încă mai am şi astăzi câteva dintre acele monede de argint.

Furtul invizibil de la bancă

Astăzi, pilitul şi falsificatul banilor continuă, doar că nu în formă fizică. Deoarece banii sunt invizibili, un derivat al datoriei, jafurile bancare înfăptuite de bancheri au devenit invizibile. Aceasta înseamnă că majoritatea oamenilor nu

pot să vadă cum sunt furaţi de băncile lor.

Iată două metode moderne cu ajutorul cărora bancherii ne fură bani.

1. Rezervele bancare fracţionare: Presupunând o limită de rezervă de 12 la 1 (raportul se poate schimba în funcţie de condiţiile economice), când depui 100$ în bancă, banca locală are dreptul să acorde împrumuturi de până la 1 200$ legate de acea depunere de 100$. Ceea ce se întâmplă este că banii tăi sunt piliţi şi diluaţi, iar inflaţia creşte.

Să spunem, de exemplu, că banca îţi plăteşte dobândă de 5% pe an la cei 100$, asta însemnând 5$ pe an dobândă către tine. Banca poate da credite de 1 200$ cu o dobândă de 10%, generând 120$ în dobânzi plătite pentru ei. Banca ţi-a furat bogăţia, falsificându-ţi banii prin rezerva fracţionară şi a câştigat 120$ ca dobânzi pentru cei 100$ ai tăi. Tu ai câştigat doar 5$.

Sistemul de rezerve bancare fracţionare este modalitatea modernă şi tainică de a pili şi falsifica monedele. Este un jaf bancar modern pe care îl pot vedea foarte puţini oameni, pentru că fiecare bancă, chiar şi banca de vizavi, poate crea bani din nimic, folosind metoda de mai sus. Când bancherul dumneavoastră vă

primeşte economiile, el vă spune „mulţumesc”. Pentru că poate să tipărească mai mulţi bani din nimic. Când bancherul vă împrumută mai mulţi bani decât aţi adus în depozit, sursa de bani creste, la fel şi inflaţia.

În iunie 1983, bancherii de investiţii inteligenţi au avut ideea să pună la un loc mii de ipoteci, să le securizeze şi să le numească obligaţie de debit cu garanţie (*Collateralizând Debt Obligation,* CDO), un alt derivat al datoriei. Au vândut CDO în toată lumea ca o alternativă la obligaţiunile guvernamentale sau corporatiste.

Agenţiile de rating, Moody s sau Standard and Poor s, de pildă, au binecuvântat acest nou pachet cu ratinguri de investiţii, iar companiile de asigurări, ca AIG, Fannie Mae şi Freddie Mac, au asigurat tranzacţiile cu swapuri de credite. Motivul pentru care aceste companii de semiasigurări au folosit cuvântul *swap* în loc de *asigurare* este că o companie e obligată să aibă bani în spatele poliţei de asigurare. *Swapurile* nu au bani care să le susţină, ceea ce reprezintă unul dintre motivele majore pentru care companii ca AIG au dat faliment când piaţa ipotecilor s-a prăbuşit. Ar fi ca şi când ai descoperi, după ce ai avut un accident, că firma care îţi asigura maşina a falimentat.

Pe măsură ce cererea pentru aceste CDO creştea,

băncile de ipoteci s-au grăbit să satisfacă cererea. În cele din urmă, au găsit noi clienţi cărora să le dea credite, oameni săraci care aveau nevoie acută de bani şi doritori să îşi cumpere o casă nouă fără bani jos pentru avans sau să îşi refinanţeze vechea casă. În vocabularul naţional a intrat un nou cuvânt: *datornic cu risc mare* (în engl., subprime).

Toate au fost bune până în momentul în care datornicii cu risc mare nu au mai putut să îşi facă plăţile lunare, iar casa pe datorie a început să se prăbuşească în 2005. Această încurcătură financiară a apărut pentru că Sistemul Rezervelor Federale oferea băncilor posibilitatea de a le împrumuta oamenilor banii de care aveau nevoie, prin sistemul de banking cu rezervă fracţionară.

Problema este că guvernul federal era pregătit să preia aceste derivate, o expunere evaluată la peste 600 trilioane dolari.

Preluarea de către guvern duce la a doua metodă prin care bancherii moderni îşi jefuiesc propriile bănci: asigurarea depozitelor.

2. Asigurarea depozitelor: Asigurarea depozitelor îi protejează pe bancheri, nu pe cei care economisesc. În America scopul Federal Deposit însurance Corporation

(FDIC) este de a proteja economiile oamenilor obişnuiţi, dar obiectivul primar al acestei organizaţii este de a proteja băncile mari ca Citigroup, Bank of America şi JPM organ Chase, tocmai băncile care au ajutat la crearea acestei crize.

Când cei care economisesc se aliniază în masă pentru a-şi scoate economiile de la bancă se foloseşte termenul de *năvală la bancă* (bank-run). FDIC există pentru ca asemenea evenimente să nu se întâmple. În timpul crizei economiilor şi creditelor din anii 1980, economiile au fost asigurate până la un plafon de 50.000$. Când economiile şi creditele au avut probleme, asigurarea depozitelor s-a ridicat la plafonul de 100.000$. Când a început criza financiară din 2007, plafonul a fost ridicat din nou până la 250.000$. Aceste creşteri erau impuse de necesitatea de a întări încrederea că, chiar dacă ar fi ca băncile să intre în incapacitate de plată, deponenţii nu îşi vor pierde banii. Din 2007 până în 2009 oamenii „au năvălit” doar la câteva bănci, cu toate că numărul falimentelor bancare creşte. Unul dintre motive este că deponenţii se simt siguri că FDIC îi va proteja.

Deşi FDIC face mult bine, protejează, pe de altă parte, şi incompetenţa, lăcomia şi lipsa de onestitate în rândul

bancherilor. Oferind un sentiment de securitate, FDIC îi recompensează pe bancherii care îşi asumă riscuri mai mari cu banii deponenţilor. Şi, deşi FDIC pretinde că băncile plătesc pentru asigurări, adevărul este că FDIC nu are suficienţi bani ca să acopere pierderile de astăzi – contribuabilul va trebui, aşadar, să le acopere cu refinanţări, Bancherii pleacă cu miliarde de dolari. Noi ne blocăm la plata facturilor.

Nu toate băncile sunt egale

Astăzi auzim mereu cuvântul *refinanţare.* În realitate, nu toate băncile sunt refinanţate. *Refinanţările sunt numai pentru băncile mari.*

Dacă o bancă mică are probleme, FDIC foloseşte o altă tehnică pentru a rezolva situaţia: *plata* (payout). De exemplu, dacă am fi proprietarii unei bănci mici şi am fi dat prea multe credite neperformante, FDIC pur şi simplu ar închide banca, ar plăti deponenţii, iar noi şi investitorii noştri ne-am pierde capitalul pe care l-am depus pentru înfiinţarea băncii. *Plata* este, de multe ori, leacul împotriva bancherilor mici, care nu au putere politică.

O a doua opţiune este *vânzarea* (sell-off). Vânzarea *se* petrece când o bancă mare se implică în preluarea unei bănci cu probleme. Acest lucru s-a întâmplat de mai multe

ori pe parcursul actualei crize financiare, mai importantă fiind cumpărarea Washington Mutual de către J.P. Morgan. Este o cale uşoară de a câştiga cotă de piaţă pentru o bancă mai mare. FDIC preia banca cu probleme vineri şi o redeschide luni ca o sucursală a unei bănci mai mari. Este o *vânzare,* nu o refinanţare.

Refinanţările sunt, în general, rezervate numai pentru băncile mari şi pentru bancherii cu legături politice – şi pentru băncile care şi-au asumat cele mai mari riscuri, având, în acest fel, cele mai multe şanse de a face rău economiei, bănci care sunt *prea mari ca să cadă.* Aşa cum scrie Irvine Sprague, fost director al FDIC, în cartea sa *Bailout:* „Într-o refinanţare, banca nu se închide şi toată lumea – că este asigurată sau nu – este protejată, cu excepţia managementului care este concediat şi a acţionarilor care primesc doar o valoare diluată a posesiilor lor. Un asemenea tratament privilegiat este acordat de către FDIC numai rareori şi numai către foarte puţinii aleşi".

Aceasta înseamnă că refinanţările sunt numai pentru cei bogaţi. Dacă o bancă mare, cum ar fi J.P. Morgan Chase sau Citibank, are probleme, contribuabilii vor plăti toate pierderile. Asta înseamnă că limita de 250.000$ nu mai e

valabilă. Dacă o bancă din Europa are depozite de milioane sau dacă un om bogat din Mexic are economii de milioane, banii lor sunt acoperiţi 100%. Plătesc contribuabilii.

Dacă ne-am asuma riscurile pe care şi le-au asumat marile bănci, am pierde tot. Nu am fi refinanţaţi. În termeni foarte simpli, FDIC este o perdea de fum care protejează cele mai mari bănci. Dacă o bancă mare este prinsă pe picior greşit, guvernul o refinanţează.

S-au făcut greşeli în 2009, fostul preşedinte al Rezervei Federale, Alan Greenspan, a ieşit în faţă şi a admis că s-au făcut greşeli. Ceea ce nu a spus a fost cine trebuia să plătească pentru ele. Desigur, noi ştiam deja – contribuabilul.

Până acum, peste 180 miliarde dolari din banii contribuabililor s-au dus către AIG. Numai când a ieşit la iveală că 165 milioane dolari din acea refinanţare au fost folosiţi pentru plata bonusurilor către executiv pentru că au *pierdut* bani, furia contribuabililor a răzbit până la preşedintele Rezervei Federale, Ben Bernanke, la secretarul Trezoreriei, Geithner, şi la preşedintele Obama care, brusc, a promis să cerceteze situaţia. Mulţi au vrut să ştie către cine s-au dus bonusurile.

Dar o întrebare mai importantă este: de ce ar trebui o companie de *asigurări* cum este AIG să primească bani de refinanţare? Nu sunt banii de refinanţare rezervaţi pentru bănci? *Wall Street Journal,* citând documente confidenţiale, a scris că 50 miliarde dolari din banii de refinanţare pentru AIG s-au dus către firme cum ar fi Goldman Sachs, Merrill Lynch, Bank of America şi un număr de bănci europene. Cu alte cuvinte, motivul pentru care AIG a primit bani de refinanţare este că datora foarte mulţi bani celor mai mari bănci din lume şi nu avea lichidităţile necesare pentru a le plăti. În ultimul trimestru al lui 2008, AIG a raportat cele mai mari pierderi din istoria corporaţiilor – cam 61,7 miliarde de dolari. Asta înseamnă 27 milioane pe oră.

Un eşec mai mare decât AIG

f

Când această carte era sub tipar, AIG era cea mai scumpă refinanţare din istoria ţării. Dar o refinanţare mai mare ar putea să fie probabil Freddie Mac. Aşa cum sarcina FDIC era să ne asigure economiile, unul dintre obiectivele majore ale lui Freddie Mac era să asigure ipotecile. Pe măsură ce numărul salariaţilor care-şi pierdeau locul de muncă creştea, Freddie Mac acumula pierderi tot mai mari. În martie 2009, Freddie Mac a luat

înapoi peste 30.000 de locuinţe. Întreţinerea fiecărei locuinţe costă circa 3 300$ pe lună. Se estimează că refinanţarea pentru Freddie Mac va fi mult mai scumpă decât cea pentru AIG.

Înapoi în viitor în primul capitol al acestei cărţi am citat cuvintele preşedintelui Bush Sr., care ne asigura că „această legislaţie va salva şi stabiliza sistemul financiar american şi va introduce reforme permanente în aşa fel încât astfel de probleme să nu mai apară”. Vorbea despre refinanţarea industriei economiilor şi creditelor pe la sfârşitul anilor 1980 începutul anilor 1990. Astăzi, ştim cu toţii că aceste probleme au apărut *din nou.*

În timpul crizei economiilor şi creditelor, senatorul John Mccain a fost implicat în eşecul Lincoln Savings and Ioan şi în pierderea a miliarde de dolari. Bill şi Hillary Clinton au fost implicaţi în eşecul Madison Guaranty Savings and Ioan. Iar familia Bush a fost implicată direct în eşecul Siiverado Savings and Ioan.

În 1997 şi 1998, senatorul Phil Gramm a ajutat la abrogarea legii Glass-Steagall, o lege care a fost redactată în timpul Marii Crize pentru a împiedica băncile de economii să amestece economiile cu investiţiile. După abrogarea legii Glass-Steagall, jaful bancar a căpătat

proporţii epice. Este interesant de observat că senatorul Gramm, preşedintele Comitetului senatorial pentru activităţi bancare, a primit 2,6 milioane dolari sub formă de contribuţii pentru campania electorală de la industriile bancară, a asigurărilor şi de la brokeri. Preşedintele Rezervei Federale, Greenspan, preşedintele Clinton şi secretarii Trezoreriei în mandatul Clinton, Robert Rubin şi Larry Summers, alături de Tim Geithner (secretarul de astăzi al Trezoreriei) au participat toţi la abrogarea legii Glass-Steagall, fapt care a dus la formarea Citigroup. Printr-o coincidenţă, Rubin a părăsit imediat Casa Albă pentru a deveni conducătorul companiei nou-formate.

Ceea ce vreau să spun este că jafurile făcute de băncile mari au nevoie de susţinere politică şi, din această cauză, reacţia politicienilor noştri a fost atât de lentă faţă de aceste refinanţări. Într-un sistem atât de corupt, cum poate exista o schimbare în care să credem?

Comentariul cititorilor:

Nu sunt sigur că asta este întrebarea bună. Nu ştiu dacă putem schimba sistemul, aşa că, probabil, ar trebui să ne întrebăm cum putem profita de sistemul existent.

Rromatowski

Asta este cel mai bun citat de care îmi aduc aminte. „Fii

schimbarea pe care vrei să o vezi în lume. „Mahatma Gandhi.

justemailme

Ruina naţională

3

În 1791, Thomas Jefferson se opunea cu îndârjire existenţei băncii centrale tocmai din motivele pe care le vedem cu toţii astăzi. Jefferson a arătat că Constituţia nu dădea Congresului puterea de a crea bănci sau orice altceva. El spunea în continuare că, chiar dacă Constituţia ar fi garantat o asemenea putere, ar fi fost un lucru extrem de neînţelept ca ea s-a fie utilizată, pentru că a permite băncilor să creeze bani nu ar putea duce decât la ruina naţională. De fapt, nu era neobişnuit pentru Jefferson să compare pericolul băncilor cu pericolul reprezentat de o armată în aşteptare.

Să reluăm dintr-un capitol anterior ce a spus John May nard Keynes despre pervertirea sursei noastre de bani: „Nu există niciun mijloc mai subtil, mai sigur de a răsturna baza existenta a societăţii decât pervertirea monedei forte. Procesul angajează toate forţele ascunse ale legii economice pe partea distrugerii şi o face în aşa fel încât nici măcar un om dintr-un milion nu poate să o

diagnosticheze”. Cu alte cuvinte, este greu să diagnostichezi ceva ce nu poţi vedea. Astăzi, băncile ne fură bogăţia de sub nas, un furt ascuns scos la iveală doar dacă ai cunoştinţele care să îţi arate unde să te uiţi.

NOUA REGULĂ BANILOR 5: NEVOIA DE VITEZĂ

La începutul acestui capitol am vorbit despre felul în care au evoluat banii, de la barter la bani digitali – bani cu viteza luminii. Astăzi, unul dintre motivele pentru care avem oameni care câştigă miliarde şi alţii care lucrează tot pentru 7$ pe oră este diferenţa de viteză. Astăzi, cu cât faci mai repede afaceri, cu atât vei câştiga mai mulţi bani. De exemplu, un doctor poate consulta doar câte un pacient. Un licean cu o afacere pe web, care face afaceri cu un număr nelimitat de clienţi 24/7, poate câştiga potenţial mult, mult mai mult decât un doctor. Diferenţa, aşa cum vom discuta în capitolul următor, este că un tip de activitate este metafizic (afacerea pe web) iar celălalt este fizic (doctorul). Un tip de muncă creează bogăţia exponenţial, celălalt creează bogăţia liniar.

Mulţi oameni au probleme financiare astăzi pentru că, pur şi simplu, sunt prea lenţi – ei nu pot face bani mai repede decât îi tipăresc băncile. Când este vorba despre tranzacţii financiare, majoritatea oamenilor sunt încă în

epoca de piatră, fiind plătiţi cu ora, luna sau tranzacţia, muncind pentru comisioane – ca în cazul agenţilor imobiliari sau al brokerilor. Cei care vor reuşi în viitor vor fi antreprenorii care au capacitatea de a înţelege cât de repede se schimbă afacerile şi banii şi care au talentul şi flexibilitatea de a se schimba şi adapta rapid.

Post-scriptum

Pentru mai multe detalii despre sistemul monetar global.

Dacă doriţi mai multe detalii despre sistemul monetar, iată două cărţi excelente pe care vi le recomand.

1. *The Creaturi front Jekyll Island* de G. Edward Griffin:

Este o carte despre istoria conspiraţiei, groasă şi totuşi uşor de citit. Am citit-o de trei ori şi, de fiecare dată, mi-a deschis ochii către o lume cunoscută doar de un om la un milion. Cartea intră în multe detalii despre cum a apărut Rezerva Federală şi cum se creează banii. Multe dintre descoperirile lui Griffin coincid cu cele făcute de mine. Publicată prima dată în 1994, cartea pare să fi fost scrisă astăzi şi seamănă mai mult cu o povestire cu crime decât cu o carte de non-ficţiune despre economia globală.

2. *The Dollar Crisis* de Richard Duncan: Această carte completează imaginea globală a conspiraţiei, *The Dollar*

Crisis explică ce se întâmplă în economia mondială astăzi ca rezultat al întâlnirii de pe insula Jekyll care a dus la formarea Rezervei Federale. Cartea lui Duncan explică cum dolarul american generează boomuri în Japonia, Mexic, China, Asia de Sud-Est, Rusia, Uniunea Europeană şi în alte zone.

Ambele cărţi sunt excelente şi scrise de autori talentaţi. Ele ne oferă o imagine mai nuanţată şi mai profundă a cauzalităţii crizei şi a modalităţii prin care am intrat în acest marasm financiar global.

E momentul să mergem mai departe

Aici se termină prima parte a *Conspiraţiei celor bogaţi.* În partea a doua veţi învăţa cum să vă descurcaţi într-o lume care este în dezvoltare accelerată. În timp ce milioane de oameni stau pe acoperişuri, înconjuraţi de viitura datoriei, sperând să-i salveze cineva, câţiva inşi merg mai departe. La fel şi această carte.

Acum, că ştiţi câteva dintre cauzele istorice ale acestei crize, este momentul să ne concentrăm pe *soluţiile personale* şi mai puţin pe ce a generat problemele globale.

Partea a doua se va concentra să vă înveţe cum poate fi învinsă conspiraţia la propriul ei joc.

PARTEA A DOUA

RIPOSTÂND

Învingând conspiraţia la propriul ei joc: de ce câştigă câştigătorii şi de ce pierdperdanţii

Importanţa istoriei şi viitorul

Când sunt întrebat: „Ce i-ai învăţa pe oameni despre bani ca să le dezvolţi inteligenţa şi ştiinţa financiare?”, răspunsul meu este: „Aş începe cu istoria, pentru că prin lentila trecutului poţi vedea mai bine viitorul”. Chiar de n-aţi învăţa nimic altceva din partea întâi, reţineţi măcar că doar prin studiul istoriei puteţi să vă pregătiţi pentru viitor.

Prima parte a *Conspiraţiei celor bogaţi* se referă la istoria financiară a Statelor Unite şi la felul în care istoria se repetă astăzi. Am scris în paginile de mai înainte despre cei bogaţi şi puternici care ne-au manipulat vieţile prin intermediul băncilor centrale, corporaţiilor multinaţionale, războaielor, educaţiei şi politicilor guvernamentale.

Pe parcursul istoriei, acţiunile celor bogaţi şi puternici au făcut mult bine şi mult rău. Nu îi acuz pe cei bogaţi că îşi urmăresc propriile interese sau interesele familiilor lor. În loc să-i acuz, am studiat istoria celor bogaţi, le-am învăţat jocul şi mi-am trăit viaţa conştient de regulile banilor – şi am creat, între timp, câteva reguli ale mele. Majoritatea celor care ştiu regulile jocului celor bogaţi *nu* au astăzi

probleme financiare. În cea mai mare parte, numai cei cu o inteligenţă financiară scăzută şi care trăiesc în conformitate cu vechile reguli ale banilor sunt cei care au probleme acum.

În prima parte a acestei cărţi am vrut să vă fac să înţelegeţi că Rezerva Federală protejează numai băncile cele mai mari în numele protejării economiei – bănci considerate ca fiind *prea mari ca să cadă.* De fapt, credinţa mea este că Rezerva Federală există doar pentru a proteja băncile mari şi puternice.

Poate aţi observat că Rezerva Federală a salvat băncile implicate în această criză, dar nu i-a dat afară pe directorii acelor bănci, deşi mulţi dintre aceştia au participat direct la crearea crizei. Nu acelaşi lucru se poate spune şi despre industriile lovite de recesiune. Administraţia l-a „concediat” pe Rick Wagoner, dar nu şi pe cei din top managementul băncilor. De ce? Guvernul nu a pus tunurile pe Standard & Poor s sau Moody s, agenţiile de rating care au dat calificative AAA creditelor către datornicii de risc ridicat – cel mai mare rating posibil pentru un credit. Tocmai acest rating AAA a făcut ca guvernele străine şi planurile de pensii să-şi investească banii în active toxice. Din nou, de ce? Şi, numai după presiuni puternice din

partea publicului, s-a aflat către cine s-au dus banii de refinanţare pe care i-a primit AIG, gigantul care a asigurat activele toxice – cele mai mari bănci, cum ar fi Goldman Sachs, Société Générale din Franţa, Deutsche Bank din Germania, Barclays din Marea Britanie, UBS din Elveţia, Merrill Lynch, Bank of America, Citigroup şi Wachovia.

În capitolul 3 am vorbit despre cuvântul *apocalipsă* şi despre felul în care a fost derivat din cuvântul grecesc care însemna „ridicarea vălului”. Pentru mine, procesul scrierii *Conspiraţiei celor bogaţi* este incredibil. Sunt, în continuare, frapat de faptul că, pe măsură ce scriam despre istoria financiară, afară se făcea istorie. O apocalipsă financiară are loc, literalmente, în faţa ochilor noştri, pe măsură ce această carte merge mai departe. Se ridică vălul care acoperea lăcomia şi incompetenţa Wall Street-ului şi ale politicienilor. Pe 14 aprilie 2009, Goldman Sachs a anunţat că dădea înapoi banii TARP pe care i-a primit ca urmare a unor câştiguri mai mari decât cele estimate şi a unei vânzări de acţiuni în valoare de 5 miliarde dolari. Dar, aşa cum arăta profesorul de la Universitatea din Maryland, Peter Morici, într-o intervenţie scurtă la CNBC din acea seară, problema sistemică a băncilor de a paria pe derivate nu este rezolvată. El a

observat că Goldman Sachs spera să-şi pună masca de cetăţean model, dar să continue să facă ceea ce a făcut şi până în acel moment. Dar, comenta el, întreaga idee că „nu este nevoie să introduci reglementări şi să îi opreşti să scrie derivate din derivate din derivate din derivate, plătind firmei Blankenfeld 72 milioane dolari pe an, este nebunească”. Acesta este un exemplu de ridicare a vălului. Aceasta este o apocaâipsă financiară.

Goldman Sachs se descurcă foarte bine financiar, nu datorită unor decizii financiare sănătoase, ci pentru că, aşa cum a arătat *New York Times*, a fost refinanţată de Rezerva Federală prin plăţi către AIG. Şi aceasta pentru că Rezerva Federală nu-şi propune să îi salveze pe cei slabi şi săraci, ci numai pe cei bolnavi şi bogaţi. Băncile mici nu primesc refinanţări. Nici afacerile mici. Nici cei care îşi plătesc cu bună credinţă ipotecile – chiar şi în detrimentul altor facturi.

Se adevereşte profeţia tatălui bogat

O altă apocaâipsă financiară care trebuie să se întâmple este cea legată de pensii şi pensionare. Simplu spus, conceptul unei pensionări în siguranţă este o realitate pe moarte. Pension Benefit Guaranty Corporation (PBGC) *, braţul de asigurare din spatele pensiilor guvernamentale,

a anunţat, în aprilie 2009, că prăbuşirea pieţei de acţiuni a dus la pierderea a sute de mii de miliarde de dolari din fondurile de pensii determinând guvernele statale să crească taxele şi impozitele pentru a se asigura că salariaţii guvernamentali pot ieşi la pensie. Cu alte cuvinte, guvernele statale au probleme pentru că au promis câştiguri pe care nu şi le mai pot permite. Acest fapt este încă o dovadă că imaginea tradiţională despre pensie este moartă şi nu va fi reînviată.

În 2002 am scris despre criza pensiilor în cartea mea *Profeţiile tatălui bogat*, în care era vorba despre declanşarea celei mai mari prăbuşiri pe piaţa de acţiuni din istorie – faliment care, în ciuda tulburărilor actuale din pieţe, cred că încă nu a sosit. Cauza viitorului faliment este o greşeală în planul de pensionare 4Ql (k), un plan binecuvântat de către Congresul SUA în 1974 ca o încercare de a remedia sistemul muribund al pensiilor. Când cartea era publicată, piaţa de acţiuni bătea recorduri peste recorduri – cel puţin la numere. Cercurile conducătoare erau aproape siguri că piaţa de acţiuni şi fondurile mutuale vor rezolva problema pensionării pentru mulţi americani. Aşa cum era de aşteptat, presa de pe Wall Street mi-a făcut cartea ţăndări.

Dar astăzi vedem că piaţa coboară uneori până la 50% din maximul înregistrat şi, aşa cum am afirmat, nu aş fi surprins să o văd căzând mult mai mult în viitorul apropiat. Nimeni nu mai râde acum. Cred că piaţa se va prăbuşi şi mai mult deoarece planul 401 (k) a fost unul dintre catalizatorii principali ai diseminării banilor generaţiei noastre, cea mai mare generaţie din istoria SUA, pe piaţa de acţiuni, fapt care a creat o imensă cerere de acţiuni şi fonduri mutuale. Pe măsură ce congenerii noştri ies la pensie, vor trebui să retragă din acei bani pentru a trăi – ceea ce înseamnă că vor vinde acţiuni, nu le vor cumpera. Şi când sunt mai mulţi oameni care vând decât cei care cumpără, piaţa coboară. Asta înseamnă că, astăzi, cei care au 45 de ani sau mai puţin şi au investit în fonduri de pensionare bazate pe acţiuni au probleme. Mulţi oameni cred că sunt în siguranţă pentru că piaţa acţiunilor îşi va reveni. Dar piaţa nu îşi va reveni; ci va continua să scadă până când cei din generaţia noastră se vor pensiona între 2012 şi 2016. Ideea unei pensionări confortabile începe să capete parfum de poveste atât pentru cei tineri, cât şi pentru cei bătrâni.

Istoria veche prinde viaţă

Mai am ceva de spus despre istorie. Părinţii Fondatori s-

au opus apariţiei băncilor centrale ca Rezerva Federală. Preşedintele George Washington a trăit experienţa dureroasă a banilor făcuţi de guvern când a trebuit să îşi plătească trupele în continentali, o monedă care a ajuns rapid la adevărata ei valoare, adică la zero. Thomas Jefferson s-a opus cu putere creării unei bănci centrale. Totuşi, astăzi băncile centrale controlează lumea financiară şi noi le-am dat puterea de a soluţiona în numele nostru criza financiară pe care ele au creat-o.

În cuvinte simple, o bancă centrală poate crea bani din nimic şi apoi să ne pretindă dobândă pentru banii pe care nu i-a câştigat. Această dobândă se plăteşte prin taxe şi impozite, inflaţie şi, astăzi, prin deflaţie care atrage după sine şomajul şi scăderea valorii locuinţelor noastre. Politicile Rezervei Federale nu sunt realităţi abstracte. Ele sunt fenomene redutabile care determină bunăstarea dumneavoastră financiară, atât „la vedere” cât şi pe căi oculte.

Oricine cumpără o locuinţă ştie că, în primii ani, cea mai mare parte a plăţilor pentru ipotecă rămâne în bancă pentru acoperirea dobânzii şi că foarte puţini bani acoperă creditul în sine. Banca primeşte efectiv dobânda pentru nişte bani pe care nu i-a câştigat, ci i-a creat din nimic.

Capitolul 5 este un capitol foarte important pentru că vorbeşte despre sistemul rezervei fracţionare, despre cum sistemul bancar permite băncilor să crediteze, de exemplu, 12$ pentru fiecare 1$ pe care îl economisiţi. Permiţând băncilor să creeze bani din nimic prin sistemul rezervei fracţionare guvernul le permite bancherilor să ne fure bogăţia prin devalorizarea dolarilor noştri. Astăzi, băncile centrale ale lumii tipăresc trilioane de dolari plătibili prin datorie, taxe şi inflaţie.

Un furt de bani sponsorizat de guvern

Când a fost creată Rezerva Federală în 1913, s-a făcut o înţelegere între bancă şi Trezoreria SUA un furt de bani sponsorizat de guvern. Fără o înţelegere serioasă a istoriei şi a felului în care au fost creaţi banii, adevărata educaţie financiară nu este posibilă. Să-i spui simplu unui copil: „Găseşte-ţi un loc de muncă, economiseşte bani, cumpără-ţi o locuinţă şi investeşte pe termen lung într-un portofoliu bine diversificat de acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale” este un scenariu scos direct din manualul de funcţionare al oricărei bănci centrale. Este un mit de succes propagat de cei superbogaţi.

Această carte a acoperit mult material din punctul de vedere al istoriei şi a prezentat un număr de fapte din jurul

conspiraţiei celor bogaţi, şi toate acestea cu un scop: să vă furnizeze cunoştinţele istorice necesare pentru a putea răspunde la întrebarea: „Ce pot face să învingconspiraţia la propriul ei joc?” Răspunsurile la această întrebare reprezintă a doua parte a acestei cărţi.

y

Rezerva asta Federală este pentru voi f

Astăzi, mulţi oameni bombănesc, critică şi se plâng de băncile mari, de politicieni şi de criza financiară. Pentru mine asta este o pierdere de timp. Aşa cum a afirmat G. Edward Griffin în *The Creaturi from Jekyllistand,* „refinanţare este numele jocului”. Cu alte cuvinte, ceea ce vedeţi astăzi este jocul real al Sistemului Rezervelor Federale. Sistemul a fost proiectat ca să permită băncilor mari, cu influenţă politică, să facă mulţi bani, să intre în incapacitate de plată şi, apoi, să fie refinanţate de către contribuabili. În acest proces, cei bogaţi devin şi mai bogaţi, iar cei săraci devin şi mai săraci. Această Rezervă Federală nu este pentru voi. Este pentru cei bogaţi şi puternici.

Comentariul cititorilor:

Am fost foarte surprins de mărimea fondurilor care ieşeau pe uşa din spate a AIG către băncile mari, ca

Goldman Sachs. Dar şi de cortinele de fum ridicate în faţa publicului în timp ce, în spate, avea loc uriaşul furt. Ieri, i-am urmărit la televizor pe cei ce protestau împotriva creşterii taxelor şi impozitelor. Mi s-a părut interesant că nimeni nu avea pancarte pe care să scrie „opriţi tipărirea banilor"; cei mai mulţi cereau să se oprească impozitarea copiilor noştri (şi sunt de acord cu acest lucru). Nimeni nu pare să vadă că taxa reală este reprezentată de inflaţia monedei noastre prin Rezerva Federală.

herbigp

Ar trebui desfiinţată Rezerva Federală?

Unii oameni vor să desfiinţeze Sistemul Rezervelor Federale, întrebarea mea este: Bun, şi cu ce o înlocuim? Cât haos va genera? Cât timp va dura?

Decât să manifestăm împotriva Rezervei Federale, ar fi mai bine să vă întrebaţi: „Cum pot reduce efectele Rezervei Federale asupra situaţiei mele financiare?" Personal, eu am decis să studiez jocul celor bogaţi şi să îl joc după regulile mele. În 1983, după ce am citit cartea dr. Fuller *Grunck of Giants,* am selectat tot ce am învăţat de la tatăl meu cel bogat şi am aplicat aceste cunoştinţe jucând, cu reguli puţin diferite, jocul celor bogaţi. Dacă nu aş fi început să mă pregătesc cu mulţi ani înaintea actualei

crize, aş fi fost şi eu un bătrân care îşi vede pensia topindu-se iar locuinţa mea scăzând ca valoare şi m-aş fi temut că, în curând, îmi voi pierde locul de muncă, pensia şi asigurarea de sănătate. Şi, cel mai rău, aş fi putut deveni dependent de guvern prin intermediul Asigurărilor Sociale *(Social Security)* şi al Medicare, la fel ca tăticul meu cel sărac.

Prima parte a acestei cărţi a fost o incursiune în istorie şi despre modalităţile în care istoria se repetă şi azi. Acum, pentru că aveţi cunoştinţele istorice necesare pentru a anticipa clar viitorul, a doua parte a cărţii se va concentra asupra viitorului şi a felului în care puteţi învinge conspiraţia la propriul joc, propunându-vă noile reguli ale banilor pentru a vă ajuta să răzbiţi, în ciuda conspiraţiei celor bogaţi.

A doua parte începe cu capitolul 6, care este un scurt comentariu despre economia de astăzi, punând întrebarea: „Revine oare la viaţă economia?” începând cu capitolul 7, această carte va vorbi despre modul în care m-am pregătit şi mă pregătesc şi acum pentru viitor – şi cum puteţi să faceţi şi dumneavoastră acelaşi lucru. Veţi învăţa cum să îi învingeţi pe conspiratori la propriul joc şi cum puteţi ieşi de sub influenţa conspiraţiei celor bogaţi.

Comentariul cititorilor:

Pe parcursul istoriei, unii au dus-o bine în orice fel de economie. Dacă unii pot, atunci pot toţi. Tu, împreună cu alţi câţiva, v-aţi asumat sarcina să deschideţi drumuri. Sunt bucuros că învăţ din exemplul tău şi intenţionez ca şi eu, la rândul meu, să îi ajut pe alţii.

deborahelark

CAPITOLUL 6

Unde suntem îşi revine economia?

y

Pe 13 martie 2009, Dow Jones a sărit 497 puncte, încheind una dintre cele mai bune zile din istoria burselor. În mai puţin de două săptămâni indicele Dow a crescut 1,228 puncte.

Când scriam acest lucru în aprilie 2009, Wall Street încă îşi recăpăta forţele. Unii au crezut că răul a trecut şi s-au repezit la bursă. Alţii au crezut că este vorba despre o *revenire* a unei pieţe care a scăzut sau, cum îmi place mie să îi spun, *revenirea fraierilor.* O revenire a fraierilor atrage oamenii care cred că piaţa a atins pragul de jos şi speră să obţină acţiuni ieftine, prinzând liftul care să-i ducă în sus. Liftul urcă însă pentru puţin timp. Apoi, fără să ne prevină, cablul liftului este tăiat. Lăcomia se transformă în panică

atunci când ascensorul cade mai repede decât a urcat.

Astăzi oamenii se întreabă: „S-a terminat criza? îşi revine economia?”

Răspunsul meu este: „Nu, economia nu îşi revine. Economia a mers înainte, iar cei care se întreabă dacă îşi va reveni rămân codaşi”.

Înainte de a trece la aplicaţiile practice în partea a doua a *Conspiraţiei celor bogaţi,* acest capitol va explica felul în care lumea a ieşit din ultima criză, în ciuda intervenţiei guvernului, şi va examina efectele trecutului asupra prezentului. Ştiind câte ceva despre istorie, prezentul va deveni mai clar, iar dumneavoastră veţi putea să anticipaţi mai bine viitorul.

Comentariul cititorilor:

Economia nu va reveni exact la nivelul la care a fost; se va schimba şi va evolua – ca întotdeauna. Pozitiv sau negativ – doar timpul ne va spune, dar suntem cu toţii aici ca să ne pregătim pentru prosperitate, indiferent de direcţia spre care se îndreaptă economia ca întreg.

Jérôme Fazzari

Noua economie în 1954

Aşa cum am mai discutat în această carte, economia americană nu şi-a revenit din Marea Criză decât în 1954,

când indicele bursier Dow a ajuns, în sfârşit, la nivelul anterior de 381. Câteva dintre motivele pentru care economia s-a îmbunătăţit în 1954 sunt:

1. Generaţia celui de-al Doilea Război Mondial se liniştea şi se aşeza la casele ei. Când s-a sfârşit războiul, soldaţii au venit acasă, s-au dus la facultate, s-au căsătorit şi au avut copii. Prin 1950, se producea o explozie a natalităţii şi a industriei locuinţelor.
2. Primul card de credit a fost emis în 1951, iar cumpărăturile au devenit un sport naţional. Odată cu dezvoltarea suburbiilor, centrele comerciale au apărut ca ciupercile după ploaie.
3. S-au construit autostrăzi interstatale, iar industria auto s-a dezvoltat exploziv. Drive-in-urile erau locurile unde se întâlneau tinerii şi s-a născut industria fast-food. În 1953, McDonald a început să deschidă francize, devenind steaua strălucitoare a noii industrii fast-food.
4. Televiziunea a devenit un fenomen naţional, iar generaţia *baby boom* a fost prima generaţie crescută cu televizor. Divertismentul TV a căpătat viaţă cu spectacolul *The Ed Sullivan Show,* iar vedetele sportive au devenit noii megabogaţi ai epocii. Publicitatea a căpătat o nouă dimensiune în vieţile oamenilor.

5. Boeing a lansat modelul 707 şi a apărut era avioanelor cu reacţie. Să fii pilot sau însoţitor de zbor a devenit, deodată, o meserie mult visată. S-au construit aeroporturi mai mari pentru a face faţă cererii crescute de călătorii cu avionul şi megaaeroporturile au devenit, ele însele, o adevărată industrie. Au apărut hoteluri şi staţiuni de vacanţă şi odihnă pentru călătorii obosiţi de drum, iar turismul a înflorit. Tatăl meu cel bogat a devenit şi mai bogat atunci când preţurile mici de transport şi viteza crescută au adus turişti în Hawaii.

6. Muncitorii se puteau aştepta la pensii plătite de companie şi la asigurări de sănătate pe viaţă. Fără cheltuielile generate de economisirea pentru pensie şi primele de asigurare medicală, muncitorii puteau să îşi cheltuiască banii fără oprelişte.

7. China era o ţară comunistă săracă.

8. America era noua putere financiară şi militară.

Cincizeci de ani mai târziu în 2009, mulţi dintre factorii care au impulsionat noua economie cu 55 de ani în urmă acum dispar:

1. Reprezentanţii generaţiei *baby boom* ies la pensie şi încep să primească ajutorul social şi Medicare, împreună cu părinţii lor din generaţia celui de-al Doilea Război

Mondial.

2. Suburbiile sunt zona în care criza are cel mai mare impact pentru că acolo locuiesc datornicii cu risc ridicat (*subprime*). Pe măsură ce suburbiile au probleme, centrele comerciale mai importante au şi ele probleme, retailerii îşi închid porţile în timp ce cumpărăturile *online* au început să ia avânt.

3. Autostrăzile şi podurile au nevoie de reparaţii majore. Îndustria auto moare şi este învechită. Un vechi proverb spune: „După cum merge GM, merge întreaga naţiune”. Proverbul este mai adevărat astăzi ca niciodată.

4. Reţelele de televiziune pierd clienţii pentru publicitate mulţi dintre ei se îndreaptă către internet.

5. Linii aeriene majore, cum ar fi Panam, sunt deja istorie, iar giganţi ca United Airlines sunt la reanimare. Astăzi, oamenii pot sta la birou şi vizita oameni din întreaga lume prin internet.

6. Oamenii trăiesc mai mult, dar mulţi dintre ei sunt supraponderali şi cu sănătate slăbită. Diabetul este noul cancer, iar sistemul nostru sanitar este în pragul falimentului. Costurile ridicate ale asistenţei medicale fac ca multe afaceri să se închidă, ceea ce ne costă mai multe locuri de muncă.

7. Planurile de pensii dau faliment. Puţini muncitori beneficiază de pensii sau asistenţă medicală după ce se pensionează. Acest lucru va constitui un dezastru pentru programele guvernamentale, odată cu apariţia celor 78 de milioane de persoane din generaţia baby boom, ce devin dependente de sistemele Medicare şi de cele de ajutor social americane.

8. China va fi, în curând, cea mai bogată ţară din lume şi cere acum ca dolarul american să nu mai fie moneda forte pentru rezervele mondiale. Dacă acest lucru se va întâmpla, America s-a ars.

9. America este acum cel mai mare datornic din lume, iar armata s-a extins prea mult.

Deci, din nou, revine economia? Nu prea cred. Boomul economic care ne-a scos din ultima criză este pe moarte. Milioane de oameni sunt părăsiţi, în timp ce aşteaptă ca vechea economie să revină. Şomajul creşte pe măsură ce oamenii îşi pierd locurile de muncă, acestea nemaifiind necesare, înlocuite de multe ori de tehnologie sau externalizate spre o naţiune cu mâna de lucru ieftină. Ceea ce înseamnă că va fi o şi mai mare diferenţă între cei care au şi cei care nu au, între cei bogaţi şi cei săraci. Clasa mijlocie se va micşora, la fel ca şi calotele polare.

Viitorul Americii

Mulţi dintre noi au văzut, fie direct, fie la televizor, sărăcia şi locuinţele insalubre în care locuiesc cei foarte săraci. Îndiferent cât de multă sărăcie văd, mă opresc mereu şi mă întreb cum am putea rezolva această problemă.

Dacă aveţi posibilitatea, duceţi-vă la Cape Town, în Africa de Sud. Chiar vă rog să o faceţi. Cape Town este unul dintre cele mai frumoase oraşe din lume. Este un oraş bogat şi modern. Este vibrant şi incitant. Şi cred că puteţi vedea viitorul lumii în Cape Town. Mergând cu maşina de la aeroport, tot ceea ce vezi sunt kilometri şi kilometri de periferie şi sute de mii de oameni abia supravieţuind la limita vieţii civilizate. Când merg cu maşina prin aceste suburbii şi mă apropii de splendidul Cape Town, mă întreb dacă nu cumva mă uit la viitorul Americii. Mă întreb dacă, într-o zi, clasa noastră mijlocie nu va locui în bidonville-urile din Africa de Sud.

Comentariul cititorilor:

Ca unul din generaţia care vede la orizont, nu peste mult timp, pensia, sunt foarte pesimist. Este greu de imaginat că voi putea să îmi recuperez pierderile înainte să-mi cedeze sănătatea. Sunt preocupat de calitatea vieţii

de la bătrâneţe, mai ales că noi vom trăi mai mult.

Jeuell52

Pentru că îmi plac provocările, sunt optimist şi foarte curios faţă de viitor. America va reveni, într-un fel nou. Va dura ceva timp şi va necesita o schimbare completă de gândire, îmi imaginez.

armebecker

Criza din 1987

Astăzi, unul din motivele pentru care clasa mijlocie pierde teren şi pentru care creşte diferenţa dintre săraci şi bogaţi poate fi găsit în diferenţele dintre criza din 1987 şi cea din 2007.

Pe 19 octombrie 1987 eram într-un avion zburând de la Los Angeles la Sydney, în Australia. Când avionul a aterizat în Honolulu pentru realimentare cu combustibil, am coborât din avion ca să îi dau telefon unui prieten de la un telefon public din terminal.

„Ai auzit că s-a prăbuşit bursa?” m-a întrebat prietenul meu.

„Nu, nu am auzit. Eram în avion”.

„E rău de tot”, a spus el. „Indicele Dow Jones a căzut astăzi cu 23%. Mulţi oameni au pierdut tot”.

„Nu este bine pentru acei oameni, dar sunt veşti bune

pentru mine”, am replicat eu. „E momentul să mă îmbogăţesc”.

Din 1987 până în 1994, soţia mea, Kim, şi cu mine am muncit din greu să ne punem pe picioare afacerea în care investiserăm toţi bani pe care îi aveam. Mulţi dintre prietenii şi rudele noastre au crezut că ne-am pierdut minţile. Ei se ascundeau şi aşteptau ca economia să îşi revină. În loc să investească, umpleau saltelele cu bani. Prin 1994, Kim şi cu mine eram liberi financiar şi într-o poziţie care ne permitea să câştigăm profituri uriaşe atunci când bursa *[bull market)* a reînceput să crească în 1995. Mulţi dintre prietenii noştri care nu au făcut nimic au şi astăzi probleme financiare.

Comentariul cititorilor:

Da, îmi amintesc de 1987... a fost momentul în care am hotărât să devin mai independent şi mi-am dat demisia de unde lucram. Mi-am transferat fondurile Supper către un fond privat – la sugestia contabilului meu. Îmi amintesc că l-am întrebat de ce trebuia să meargă tot într-un singur fond şi nu împărţit în două sau trei. Mi-a replicat că „nu merita pentru o sumă atât de mică”. Asta s-a întâmplat cu câteva luni înainte de prăbuşirea pieţei, iar economiile făcute cu greu (era vorba de 10 ani) s-au înjumătăţit într-o

clipă. Pregătirea mea în domeniul inteligenţei financiare nici măcar nu începuse.

10 billion

Criza din 2007

Criza din 2007 este diferită de cea din 1987. Nu ştiu dacă pieţele vor mai reveni la ce au fost în trecut. Multe dintre industriile care au generat boomul din 1957 sunt acum pe moarte. De data asta, lucrurile sunt diferite.

Marea diferenţă dintre criza din 1987 şi cea din 2007 este dezvoltarea internetului. Internetul schimbă tot. Împreună cu dolaf rul toxic şi cu guvernul corupt, internetul reprezintă una dintre cauzele principale pentru care oamenii sunt lăsaţi de izbelişte, în braţele şomajului.

Cred că internetul a produs o metamorfoză a lumii de un 1 milion de ori mai profundă ca descoperirea Americii de către 1 Columb în 1492. Aşa cum exploratorii de genul lui Columb au! deschis lumea către noi bogăţii, internetul deschide lumi mai mari ale bogăţiei pentru exploratorii de astăzi.

Totuşi, există o diferenţă semnificativă între Columb şi internet. Oamenii au putut vedea schimbările pe care le-a adus Columb. Ei puteau vedea corăbii, munţi de bogăţii prădate şi desene cu băştinaşi şi pământurile lor.

Nu putem vedea lumea internetului cu ochii noştri. *Lumea internetului este invizibilă***,** *iar noi trebuie să o vedem cu ochii minţii.* Şi acesta este un motiv pentru care oamenii sunt părăsiţi. Ei nu pot vedea schimbările care reformează lumea lor. În orbirea lor, ei devin depăşiţi.

Sunteţi depăşiţi I

Dr. Buckminster Fuller spunea cândva că, atunci când schimbarea este invizibilă, viteza acelei schimbări creşte exponenţial lin concept pe care el l-a denumit într-un articol *accelerarea acceleraţiei.* Exemplul pe care l-a folosit a fost avansul rapid al tehnologiei aviaţiei. Gândiţi-vă cât de rapid s-a extins tehnologia aviatică în ultimul secol. În 1903, fraţii Wright au zburat pentru prima dată. În 1969 am trimis primul om pe Lună. Şi acum, astăzi, avem navete spaţiale care călătoresc cu aproape 28.000 km/h şi vor fi, în curând, capabile să zboare spre Marte. Acesta este un exemplu de acceleraţie accelerată. Tehnologia şi modul în care tehnologia influenţează afacerile se schimbă într-un ritm atât de rapid încât ne este aproape imposibil să ţinem pasul.

Într-una dintre conferinţele pe care le-a ţinut la începutul anilor 80, Buckminster Fuller a vorbit despre o nouă tehnologie care va exploda înainte de sfârşitul

deceniului. Urmărind viteza cu care avansează tehnologia, el pretindea că putea prezice viitorul. O afirmaţie din prezentarea lui mi-a atras atenţia. El spunea: „Intrăm în lumea invizibilului”. Pentru a fi mai limpede, a spus: „Când stai pe spate şi te uiţi la nori, nu vezi că norii se mişcă. Numai după ce închizi ochii pentru un timp şi priveşti din nou în sus, observi schimbarea”.

Dr. Fuller era îngrijorat. Mesajul lui era că, în curând, milioane de oameni vor rămâne fără serviciu. Vor fi eliminaţi de tehnologie şi de invenţiile care operau cu mult în afara viziunii lor. Îmi aduc bine aminte cuvintele lui: „Nu te poţi da deoparte din calea lucrurilor pe care nu le poţi vedea venind spre tine”, spunea el.

Drept exemplu, ne-a vorbit despre evoluţia de la cai la automobile: „Oamenii au putut vedea automobilul. Ei au putut vedea schimbarea. Dacă o maşină venea spre ei, se puteau feri. Pentru că vedeau maşina, se puteau adapta şi puteau face schimbările necesare în viaţa lor. Dar invenţiile viitoare, pretindea el, vor fi invizibile. Deci oamenii nu vor vedea ce le schimbă vieţile”. Şi-a terminat ideea spunând: „Oamenii sunt loviţi şi călcaţi de ceea ce nu pot vedea”.

Astăzi, oamenii sunt călcaţi şi făcuţi inutili de inovaţii

tehnologice pe care nu pot să le vadă şi pe care nu le pot înţelege. Milioane de oameni au rămas fără locuri de muncă pentru că nu mai este nevoie de priceperea lor. Sunt învechiţi.

Afaceri cu mare viteză în anii 1970, când mi-am început prima afacere, am devenit rapid călător cu multe milioane de mile pe liniile aeriene United şi Panam. Astăzi, fac mai multe afaceri stând în biroul meu şi folosind internetul pentru a ajunge la mai mulţi oameni în timp mai scurt şi cu mai puţină energie – cheltuind pentru toate acestea mult mai puţini bani. În timp ce eu fac mai mulţi bani, liniile aeriene suferă, pentru că oameni de afaceri care călătoresc, aşa cum eram eu, au găsit o cale mai rapidă şi mai puţin costisitoare de a face afaceri în întreaga lume.

În 1969 am terminat Academia de Marină Comercială de la Kings Point, New York. La acea vreme, eram absolvenţii cei mai bine plătiţi din lume. Mulţi dintre colegii mei de clasă au început să câştige imediat de la 80.000$ la 150.000$ pe an dacă navigau pe fregatele din zona de război vietnameză. Nu era rău ca salariu de început pentru nişte copii de 22 de ani.

După facultate, am navigat câteva luni pentru Standard

Oii pe un petrolier. Dar după ce fratele meu s-a înrolat în armată pentru a lupta în Vietnam, am plecat din serviciul bine plătit şi m-am oferit voluntar să zbor pentru puşcaşii marini. Venitul meu a scăzut de la 5.000$ pe lună, la 200$ pe lună. A fost un şoc.

Astăzi, unii dintre foştii mei colegi de clasă încă mai navighează. Mulţi câştigă cam 400.000$ pe an şi se vor pensiona cu aproape 200.000$ pe an. Nu e un profit rău pentru o educaţie universitară.

În loc să revin la marinărie după război sau să zbor pentru diverse linii aeriene, am ales să devin întreprinzător. Astăzi culeg beneficiile acelei alegeri.

Există două diferenţe fundamentale între mine şi colegii mei. Prima este că partea cea mai mare a muncii mele, cam 90%, este intelectuală, iar majoritatea muncii lor este fizică. Ei trebuie să navigheze pentru a fi plătiţi. Eu fac bani şi când dorm. A doua diferenţă este viteza de tranzacţionare. Colegii mei lucrează 5 zile pe săptămână şi sunt plătiţi lunar. Eu lucrez 24/7,365 de zile pe an şi sunt plătit per minut. Chiar dacă m-aş opri din muncă, banii tot ar veni. Voi explica cum fac acest lucru în capitolele următoare.

După ce am înţeles ce voia dr. Fuller să spună cu

acceleraţia accelerată, am luat decizia să mă pregătesc din vreme. Nu vreau să devin învechit. Nu aştept ca economia să revină. Lucrez din greu ca să o iau înaintea economiei accelerate.

Câinii lui Pavlov

Aşa cum am discutat în prima parte, seminţele crizei financiare de acum au fost semănate, în opinia mea, prin confiscarea sistemului educaţional petrecută în 1903. Astăzi, încă nu avem o educaţie financiară adecvată în şcoli.

În timpul epocii întunecate a sclavagismului american, sclavii nu aveau voie să fie educaţi. În unele state era penal să îi înveţi pe sclavi să scrie şi să citească. O clasă de sclavi educată era o clasă periculoasă. Astăzi, nu reuşim să îi învăţăm pe copii să fie alfabetizaţi financiar. Este un alt fel de a crea sclavi – sclavi ai salariilor.

Imediat după ce termină şcoala, majoritatea copiilor încep să caute un loc de muncă, să economisească, să îşi cumpere o locuinţă şi să investească pe termen lung în portofoliile diversificate ale fondurilor mutuale.

Acum, când milioane de oameni îşi pierd locurile de muncă, ce fac? Se întorc la şcoală pentru a se recalifica, îşi caută un nou loc de muncă, încearcă să economisească

bani, îşi plătesc ipoteca şi investesc pentru pensionare în fonduri mutuale. Şi îşi învaţă copiii să facă acelaşi lucru.

Ivan Pavlov a câştigat Premiul Nobel în 1904 în fiziologie şi medicină pentru cercetările lui asupra sistemului digestiv al câinilor. Astăzi, când auzim expresia *câinii lui Pavlov,* ştim că ea se referă la reflexul condiţionat. Mersul la şcoală pentru a obţine un loc de muncă bine plătit, economisirea banilor pentru o locuinţă şi investirea într-un portofoliu diversificat de acţiuni şi fonduri mutuale este un exemplu de reflex condiţionat. Mulţi oameni nu ar putea explica de ce fac aceste lucruri. Ei le fac pur şi simplu pentru că aşa au fost învăţaţi – un reflex condiţionat.

De la angajat la antreprenor în 1973, m-am întors din războiul din Vietnam şi l-am găsit acasă pe tatăl meu cel sărac, singur şi şomer. A candidat la postul de guvernator adjunct al statului Hawaii şi a pierdut. Deşi era un om inteligent, cu o educaţie foarte bună, foarte bun profesionist şi muncitor, era un om terminat la 50 de ani. Era o stea a sistemului educaţional, dar nu era deloc echipat pentru lumea afacerilor şi a politicii. Putea supravieţui în şcoală, dar nu pe stradă.

Sfatul lui a fost să revin la şcoală, să-mi iau doctoratul şi apoi să obţin un loc de muncă în administraţie. Deşi îmi

iubeam foarte mult tatăl, ştiam că viaţa lui nu era şi viaţa mea. Plecând de acasă, m-am dus la Waikiki şi, la 27 de ani, am devenit din nou ucenicul tatălui meu bogat. A fost una dintre cele mai deştepte decizii pe care le-am luat vreodată. Rupeam reflexul condiţionat al unui angajat pentru a deveni întreprinzător.

Istoria este plină de poveştile de succes ale celor care nu au ţinut seama de reflexele condiţionate şi şi-au creat propriul drum. Fraţii Wright şi Henry Ford nu au terminat liceul. Bill Gates, Michael Dell şi Steve Jobs nu au terminat facultatea. Sergey Brin de la Google şi-a întrerupt studiile pentru doctorat la Stanford. Mark Zuckerberg a pornit Facebook în camera sa de student la Harvard, s-a dus în California şi nu s-a mai întors să-şi termine studiile. Aceştia oameni care au schimbat lumea au renunţat la şcoală pentru că nu mai aveau nevoie să caute un loc de muncă. Au avut o idee şi curajul să acţioneze pe baza acelei idei. Au pornit afaceri şi au creat locuri de muncă pentru alţii. Astăzi, antreprenoriatul explodează în întreaga lume. Mai important chiar, antreprenorii cei mai plini de succes înţeleg că trăim în epoca informaţiei. Sunt vizionari şi au capacitatea de a percepe schimbările care au loc astăzi – ceea ce majoritatea celorlalţi nu au.

Viitorul va fi diferit

Astăzi avem o nouă generaţie care va schimba viitorul. Această generaţie este generaţia copiilor născuţi după 1990. Ei sunt copiii care au cunoscut numai o lume cu internet. Nu sunt la fel cu oamenii născuţi înainte de 1990. S-au născut într-o lume complet diferită şi vor crea un viitor diferit. Cum va arăta acest viitor, nu ştiu exact – ştiu doar că viitorul pe care îl văd ei nu este viitorul pe care îl văd eu.

Ceea ce ştiu este că diferenţa dintre cei bogaţi şi cei săraci va continua să crească. Imaginea unul loc de muncă bine plătit şi pe viaţă devine ridicolă, pe măsură ce ţările cu salarii mici încep să concureze global şi pe măsură ce companiile fac schimb de idei peste ocean cu viteza luminii. Locurile de muncă au tendinţa de a migra spre ţările unde preţul forţei de muncă este cel mai scăzut. Cred că din periferiile marilor oraşe se vor ridica tinerii antreprenori cu acces la internet şi vor transforma lumea. Cei bogaţi şi plini de mulţumire de sine îşi vor descoperi luxoasa lor lume tulburată pe măsură ce antreprenorii tineri şi flămânzi vor schimba viitorul lumii – unii dintre ei provenind din mahalale.

În era industrială, naţiunile bogate ale lumii controlau

resursele naturale mondiale, resurse ca: petrolul, metalele, cheresteaua şi alimentele. Odată cu dezvoltarea erei informaţionale, ţările bogate şi puternice nu mai deţin monopolul asupra adevăratelor resurse naturale ale lumii – minţile noastre. În lumea invizibilă a internetului, geniile se vor dezlănţui şi clasele sociale vechi de secole vor fi şterse. O nouă generaţie de superbogaţi va lua naştere.

O nouă economie, o nouă bogăţie

Odată cu sosirea noii economii, va fi o explozie de bogăţie nouă. Vor apărea noi milionari şi miliardari. Banii vor fi făcuţi cu viteze superluminice. Întrebarea este: Veţi face parte şi dumneavoastră din noii bogaţi sau veţi îngroşa rândurile noilor săraci? în anii 550, tatăl meu cel bogat a avut viziunea noii economii şi a acţionat. Tatăl meu cel sărac a fost strivit de ea. El a ales siguranţa financiară în locul libertăţii financiare – şi, la final, nu a avut niciuna.

Deci, unde suntem astăzi f

Piaţa de acţiuni probabil că îşi va reveni, dar ţineţi minte că a durat din 1929 până în 1954 ca piaţa să îşi revină la nivelul record de 381. Când piaţa de acţiuni va reveni, indicele Dow Jones va fi sintetizat din performanţelor unor

noi companii. Noi „jetoane albastre” vor domina. Piaţa proprietăţilor imobiliare va reveni şi ea când va creşte populaţia şi se vor găsi, din nou, locuri de muncă. Dar în vechile case vor locui noi familii. Şi vor fi şi mai

mulţi oameni ai străzii.

Dar vechea economie, economia aşa cum o cunoaştem noi, nu va mai reveni niciodată. Ea a mers mai departe. Vechea economie, apărută cam prin 1954, e pe moarte. Se naşte o nouă economie, o economie care va fi condusă de copiii născuţi după 1990, tineri care cunosc doar lumea invizibilă, de mare viteză, a internetului.

Persoană isteaţă, afacere greşită în timp ce Donald Trump şi cu mine lucram la cartea noastră *Why We Want You to Be Rich,* o carte despre clasa mijlocie în scădere, Donald a spus ceva ce m-a marcat puternic: „Am avut mulţi colegi de clasă care erau mai isteţi decât mine, dar eu fac mai mulţi bani decât ei. Unul dintre motive este acela că eu sunt antreprenor şi ei au devenit angajaţi care lucrează pentru firme mari. Un alt motiv este că s-au dus să lucreze pentru industria greşită. Lucrează pentru industrii pe moarte”.

Ascultându-i cuvintele, m-am gândit la propria mea

viaţă. Dacă aş fi urmat sfaturile tatălui meu cel sărac, şi eu aş fi fost un angajat într-o industrie pe moarte. Astăzi, absolvenţii US Merchant Marine Academy[23] cu greu găsesc locuri de muncă. Motivul pentru care US Merchant Marine Cadet Corps[24] moare este acelaşi pentru care General Motors moare. Salariul ofiţerilor din marina comercială este atât de ridicat încât firmele de shipping şi-au pus vasele sub pavilionul altor ţări cu salarii mai mici. Prin stabilirea unor salarii atât de mari, sindicatele din ramură au reuşit să rămână fără „obiectul muncii”.

Când Donald şi cu mine stăteam în biroul lui cu vedere spre Central Park şi Fifth Avenue, am înţeles că nu aş fi fost acolo dacă aş fi urmat sfaturile tatălui meu cel sărac – o filosofie pe care el a dezvoltat-o din propria experienţă în timpul ultimei crize. Cum posibilitatea unei noi crize se întrezăreşte la orizont, în loc să ne fie frică, Donald şi cu mine ne pregătim pentru provocările şi timpurile grele care vor veni. Am mai trecut prin asta până acum şi, de fiecare dată, am ieşit mai inteligenţi şi chiar mai bogaţi.

---

23 Academia de Marină Comercială a SUA *(n. tr.).*

24 Corpul Cadeţilor din Marina Comercială a SUA *(n.* ***tr.).***

Globul de cristal în aprilie 2009, când scriu aceste rânduri, lumea se simte mai bine în ceea ce priveşte economia. Oamenii sunt mai optimişti. Piaţa de acţiuni dă semne că-şi revine. Lichidităţile curg dinspre aur şi conturile de economii înapoi pe piaţa de acţiuni. Aşa cum am afirmat mai devreme, cred că este doar o revenire forţată – o creştere pentru fraieri, una dintre cele mai rele creşteri posibile, dar s-ar putea să greşesc.

Cred că ce e mai rău nu a trecut încă din următoarele motive.

1. Vechile industrii mor. Mulţi oameni mai în vârstă depind de dividendele plătite de aceste companii vechi. În această criză, când câştigurile scad, multe afaceri taie dividendele. General Electric (CE) a tăiat dividendele cu 68% iar J.P. Morgan cu 86%. Asta înseamnă că, dacă sunteţi pensionar care trăieşte cu 1.000$ pe lună din dividendele de la CE, astăzi veţi primi doar 320$. Dacă trăiţi din dividendele de la JP Morgan, trăiţi din 140$ şi nu din 1.000$.
2. **Taxele şi impozitele vor creşte.** Pe măsură ce Statele Unite continuă să tipărească trilioane de dolari, copiii şi nepoţii noştri vor plăti pentru această harababură cu o creştere a taxelor şi a impozitelor. Taxele şi

impozitele de multe ori îi pedepsesc pe cei care produc şi îi recompensează pe cei care înşală, pe cei leneşi sau imcompetenţi.

De exemplu, Casa Albă a anunţat o limită superioară pentru donaţiile caritabile neimpozitate, fapt care îi va afecta negativ pe cei bogaţi. În 2006, patru milioane de americani au avut un câştig anual brut de 200.000$ sau chiar mai mult. Ei reprezintă mai puţin de 3% din totalul americanilor şi totuşi ei sunt cei care au făcut 44% din toate donaţiile caritabile. Această limitare a deducerilor de impozite înseamnă că multe organizaţii caritabile vor dispărea şi altele, de ordinul milioanelor, vor avea nevoie de ajutor guvernamental, obligând guvernul să crească din nou impozitele şi taxele.

În Statele Unite tot mai mulţi au plecat „la vânătoare" de bogaţi. Congresmanul Jerry Mcnerney (D-CA) a cerut ca bogaţii să fie impozitaţi cu 90%. Mulţimile au ieşit în stradă să îi pedepsească pe cei bogaţi care muncesc – cei care îşi plătesc taxele şi impozitele, creează locuri de muncă şi fac donaţii caritabile. Adevăraţii bogaţi, cei care îi influenţează pe politicieni şi Rezerva Federală, rămân neatinşi.

3. Statele Unite sunt cel mai mare datornic din lume. Produsul Intern Brut al Statelor Unite este de peste 14

trilioane dolari. Suma totală a tuturor programelor de refinanţare puse în practică de la începutul acestui an este cam jumătate din PIB.

4. **China ameninţă statutul de etalon al dolarului american.** În martie 2009, China a început să vorbească despre abandonarea dolarului american ca monedă forte a lumii. Pe termen lung, acest fapt înseamnă că Statele Unite s-ar putea să nu mai fie în stare să îşi plătească facturile cu bani Monopoly.

5. **Consumatorul american este împovărat cu datorie şi „jupuit" de lichidităţi.** Conform Biroului de Statistică a Muncii, circa 70% din economia americană este stimulată de cheltuielile consumatorilor şi aproape fiecare ţară din lume se bazează pe puterea consumatorului american pentru forţa sa economică. Consumatorii americani nu mai cheltuiesc, astfel că întreaga lume suferă. Fără multe economii, americanul mediu nu poate rezista unei recesiuni de lungă durată. Dacă recesiunea mai continuă, consumatorul american rămâne fără bani, iar lumea va intra în criză.

6. **Şomajul** creşte. Orice afacere din lume, mare sau mică, încearcă să îşi reducă cheltuielile. Una dintre căile cele mai rapide şi mai uşoare de a face acest lucru este

prin reducerea cheltuielilor de personal, concediind angajaţii.

În martie 2009, rata oficială a şomajului era de 8,5%. În acea lună s-au pierdut aproximativ 694.000 locuri de muncă în Statele Unite – conform Biroului de Statistică a Muncii. Totuşi, statisticile despre şomaj nu îi includ pe şomerii care nu şi-au căutat loc de muncă în intervalul de 30 de zile sau pe cei care lucrează *part time* în timp ce aşteaptă un loc de muncă *full time.* Când însumezi aceste numere cu cele oficiale, adevărata rată a şomajului atinge 19,1% conform Shadowstats com. În timpul Marii Crize, şomajul a ajuns la 24%. În ritmul ăsta, în curând vom ajunge acolo.

7. **Tehnologia este invizibilă şi relativ ieftină.** Astăzi se pot face mai multe afaceri cu mai puţini angajaţi, ele devenind mai profitabile. Acest fapt va duce, însă, la şi mai mult şomaj.

8. **Sistemul nostru şcolar nu a pregătit elevii pentru era informaţională.** Tehnologia şi aplicaţiile ei se schimbă atât de rapid încât absolvenţii de colegiu nu sunt înzestraţi pentru a reuşi pe piaţă. Astăzi, cei mai mulţi dintre absolvenţii de facultate sunt depăşiţi în momentul în care îşi primesc diploma.

9. Frugalitatea este acum *cool.* Timp de 30 de ani, oamenii au făcut datorii pentru a părea bogaţi. Era *cool* să te expui cu ultimul model de poşetă de firmă sau să conduci o maşină scumpă. Astăzi este valabil opusul. Oamenii sunt mândri să fie austeri şi să cheltuiască banii cu mai multă chibzuinţă. Acest lucru doar va turna benzină peste criza economică. Aşa cum ştiţi din prima parte a acestei cărţi, singurul fel prin care putem face ca economia să crească este să ne îndatorăm. Să fii auster poate că este *cool,* dar nu va ajuta economia. Când noi, ca ţară, ne oprim din cheltuieli, şomajul creşte, iar micile afaceri mor.

O ***glumă veche***

Există o glumă veche care sună cam aşa: doi prieteni se plimbă prin pădure când, brusc, un urs apare pe potecă şi se îndreaptă spre ei.

„Crezi că putem să fugim mai repede ca el?” întreabă unul dintre ei.

La care celălalt răspunde:

„Nu trebuie să fug mai repede decât ursul, este suficient să fug mai repede ca tine”.

Seamănă, cred eu, cu lumea în care trăim. Multe afaceri vor eşua, iar cei puternici vor supravieţui şi vor deveni şi

mai puternici. Din nefericire, generaţia mea nu e pregătită decât în prea mică măsură pentru viitor. Mulţi au luat viaţa prea uşor prea mult timp. Mulţi au o sănătate şubredă, fără o avere care să îi sprijine. Mulţi nu au asigurare de sănătate exact acum, când programele guvernamentale pentru spitale nu mai au bani.

Cred că intrăm într-o iarnă financiară lungă şi grea. Vestea bună este că primăvara va veni, florile vor înflori şi se va naşte o nouă viaţă. În cele din urmă vom ieşi din criza financiară dar, din nefericire, milioane de oameni vor fi abandonaţi. Pentru binele lor, sper că preşedintele îi va putea salva.

După părerea mea, contează prea puţin ceea ce fac politicienii pentru salvarea economiei. În final, ei tot pe cei bogaţi îi vor salva în numele refinanţării economiei.

Ceea ce contează cu adevărat este ceea ce veţi face *voi* ca să vă salvaţi. Nu este nevoie să fugiţi mai repede decât ursul. Este suficient să fugiţi mai repede decât cei care aşteaptă să fie salvaţi.

Este o veste bună pentru cei care sunt gata să intre într-o lume nouă: este cel mai potrivit moment pentru cei care vor să studieze, să înveţe repede, să muncească serios şi să nu se alăture corului negativiştilor. Învăţaţi din trecut

pentru a avea succes în viitor. Acum este momentul vostru de a deveni bogaţi, dacă vreţi.

Înainte de a merge mai departe cu parte a doua a cărţii, haideţi să trecem în revistă cele cinci noi reguli ale banilor pe care le-am discutat până acum. Ele sunt esenţiale ca să învingem conspiraţia cu propriile sale arme.

Noua regulă a banilor 1: Banii sunt cunoaştere. Astăzi, activele tradiţionale nu vă vor îmbogăţi şi nu vă vor asigura financiar. Puteţi pierde bani în afaceri, proprietăţi imobiliare, acţiuni, obligaţiuni, bunuri şi chiar aur. Cunoaşterea vă face bogaţi, iar lipsa cunoaşterii vă face săraci. În această lume nouă, cunoaşterea reprezintă noii bani.

Subiectul părţii a doua este cum să vă dezvoltaţi cunoaşterea financiară.

Noua regulă a banilor 2: Învaţă cum să foloseşti datoria. După 1971, dolarul american dintr-un capital a devenit un risc de îndatorare. Datoria a explodat deoarece băncile au putut inventa mai mulţi bani creând mai multă datorie. Catastrofa datornicilor cu risc ridicat (subprime) a fost generată de datornicii cu risc ridicat şi de băncile cu risc ridicat. Evident, atât cei săraci cât *şi* cei bogaţi au nevoie să înveţe cum să folosească mai bine datoria.

Datoria nu este rea. *Utilizarea greşită,* a datoriei este rea. Datoria te poate îmbogăţi şi tot datoria te poate sărăci. Dacă vrei să te descurci bine financiar, trebuie să înveţi cum să foloseşti datoria, nu cum să abuzezi de ea.

Subiectul părţii a doua a acestei cărţi este cum să înveţi să foloseşti datoria bună ca să îţi faci viaţa mai bogată şi cum să te poziţionezi pentru a fi protejat financiar.

Noua regulă a banilor 3: învaţă să controlezi cash flow-ul. După ce dolarul a devenit datorie, scopul jocului a fost cum să te înglodeze pe tine şi pe mine în datorii. Când eşti dator, cash flow-ul este *dinspre* tine *spre* ceilalţi. Astăzi, mulţi oameni au probleme financiare pentru că prea mulţi bani le curg din buzunare şi prea puţini le intră. Dacă vreţi să fiţi protejaţi financiar, trebuie să învăţaţi cum să faceţi să curgă tot mai mult cash spre buzunarele voastre.

În partea a doua a acestei cărţi va fi vorba despre cum să preluaţi controlul asupra cash flow-ului personal, atât finanţele care intră, cât şi cele care ies.

Noua regulă a banilor 4: Pregăteşte-te pentru timpuri rele şi vei avea numai timpuri bune. Ultima criză l-a făcut pe tatăl meu cel bogat foarte bogat, iar pe tatăl meu cel sărac foarte sărac. Unul dintre taţi a văzut criza ca pe o oportunitate, celălalt a văzut-o ca pe o criză.

Generaţia mea a cunoscut numai timpuri bune. Mulţi dintre congenerii mei nu sunt pregătiţi pentru timpuri rele. Eu o duc bine astăzi pentru că am început să mă pregătesc pentru vremuri grele acum mai mult de 20 de ani. Pregătindu-mă pentru vremuri grele, o duc bine în vremurile bune.

Partea a doua vă va spune cum să o duceţi bine în vremuri grele şi chiar mai bine în vremuri bune.

Noua regulă a banilor 5: Nevoia de viteză. Banii au evoluat de la barter la bani digitali pe măsură ce sistemul financiar mondial prindea viteză. Astăzi, cei lenţi sunt lăsaţi în urmă. O persoană bine poziţionată poate tranzacţiona 24/7. Decât să câştige bani cu luna, oamenii pot câştiga bani cu secunda.

Autoexaminarea

Pe măsură ce avansăm în partea a doua a *Conspiraţiei celor bogaţi* este important să vă întrebaţi:

1. Cum eşti plătit: cu luna, ora, minutul sau secunda?
2. Câştigi bani 8 ore pe zi sau 24/7?
3. Dacă nu mai lucrezi, banii vin în continuare?
4. Ai mai multe surse de venit?
5. Dacă eşti angajat, lucrezi pentru un angajator abandonat de sistem?

6. Prietenii şi familia merg înainte sau au fost abandonaţi financiar?

Comentariul cititorilor:

Am participat la câteva cursuri şi am citit câteva cărţi despre bogăţie şi dezvoltare personală, dar nu ştiam cum să creez venit pasiv. Am învăţat o lecţie mai dureroasă despre venitul pasiv: sunt liber-profesionist, iar în noiembrie trecut am avut o operaţie la picior. Nu am putut lucra timp de trei luni, iar în acel timp a trebuit să mă bazez pe economii. Experienţa m-a învăţat cât de important este venitul pasiv. Acum sunt ocupat cumpărând proprietăţi şi căutând ocazii de investiţii.

henri54

Doar tu poţi răspunde *cinstit* la aceste întrebări. Numai tu ştii dacă eşti mulţumit *financiar* cu propria ta viaţă. Numai tu poţi să faci schimbări *zilnice* în viaţa ta.

Dacă eşti gata să faci schimbări şi plănuieşti un viitor mai bun din punct de vedere financiar, atunci restul acestei cărţi îţi este dedicat.

CAPITOLUL 7

Care este numele jocului tău;

Întrebare: *Ce sfat ai avea pentru o persoană obişnuită?*

Răspuns: Să nu fie obişnuită.

Regula 90 – 10

Cei mai mulţi dintre noi ştiu ceea ce se numeşte, în mod curent, regula 80 – 20. Principiul afirmă că, pentru multe evenimente, cam 80% din efecte sunt produse de 20% dintre cauze. Este cunoscută şi sub numele de principiul lui Pareto, *regula celor puţini şi esenţiali.* I s-a dat numele după economistul italian Vilfredo Pareto, care a observat că 80% din pământul din Italia era în proprietatea a 20% dintre locuitori – cei puţini şi esenţiali. În afaceri, o regulă elementară bună este că 80% din afacerile tale vin de la 20% dintre clienţi – deci, ai mare grijă de ei.

Tatăl meu cel bogat a dus această regulă un pas mai departe. El credea că 90% din bani sunt câştigaţi de 10% din oameni. El a numit-o „regula 90 – 10 a banilor”. De exemplu, dacă te uiţi la jocul de golf, aş spune că 10% dintre cei ce joacă golf câştigă 90% din bani. În America, astăzi, aproximativ 90% din bogăţie este în proprietatea a 10% din populaţie.

Dacă vrei să câştigi jocul banilor, nu te poţi plasa la mijlocul clasamentului. Trebuie să fii în eşantionul de 10% de la vârf.

Sfaturi financiare pentru oamenii medii

Unul dintre motivele pentru care 90% din oameni sunt

mediocri din punct de vedere financiar este că ei urmează sfaturi mediocre, ca de exemplu:

1. „Du-te la şcoală”.
2. „Găseşte-ţi un loc de muncă”.
3. „Munceşte din greu”.
4. „Economiseşte bani”.
5. „Locuinţa ta este un activ şi este cea mai mare investiţie a ta”.
6. „Trăieşte sub nivelul posibilităţilor”.
7. „Plăteşte-ţi datoriile”.
8. „Investeşte pe termen lung într-un portofoliu diversificat de acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale”.
9. „Ieşi la pensie şi guvernul te va sprijini”.
10. „Trăieşte fericit până la adânci bătrâneţi”.

Comentariul cititorilor:

Răposatul meu tată, care a fost judecător şi apoi bancher de investiţii, mi-a spus că piaţa de acţiuni era singura soluţie. Mi-a mai spus şi că proprietăţile imobiliare erau o investiţie stupidă, cu riscuri enorme. Nu credea în venitul pasiv. A murit anul trecut, iar posesiunile lui au fost evaluate în această primăvară. Averea lui netă a coborât cu 87% din momentul morţii lui până când s-a făcut succesiunea. Ceea ce dorea cu atâta ardoare să lase

copiilor lui a dispărut aproape în totalitate.

Fred Gray

Tatăl meu spunea întotdeauna: „Nu este nimic rău să fii mediocru”. *Nu am înţeles niciodată această afirmaţie. Eu simt că trebuie de fiecare dată să faci cât poţi mai bine şi, ca urmare, nu vei mai fi mediocru.*

arnei

Basmele despre bani

Am adăugat la lista de mai sus „Trăieşte fericit până la adânci bătrâneţi” pentru că eu numesc sfaturile financiare de mai sus *basmele despre bani.* Şi oricine ştie că numai în basme oamenii trăiesc fericiţi până la adânci bătrâneţi. Acestea sunt aceleaşi basme în care a crezut generaţia celui de-al Doilea Război Mondial. Dar aceste basme nu sunt realitatea.

Mulţi oameni de vârsta mea, generaţia războiului din Vietnam, incluzând şi câţiva prieteni de ai mei care, cândva, o duceau bine, au acum probleme financiare pentru că au crezut în aceste basme. Mulţi dintre ei speră şi se roagă ca piaţa acţiunilor să revină la aceleaşi valori, ca să poată să iasă la pensie.

Astăzi, există copii de vârsta facultăţii care se tem că nu vor găsi un loc de muncă când vor termina studiile. Şi ei

cred în aceste basme, mai ales în „Du-te la şcoală” şi „Găseşte-ţi un loc de muncă”.

Conspiraţia doreşte ca noi să credem în basme. Supunându-ne aceste basme, 90% dintre noi devin pioni în jocul celor bogaţi. Cei mai mulţi oamenii ştiu doar cele zece poveşti de mai sus şi nimic despre realitatea banilor şi, ca urmare, puţini cunosc numele jocului.

Care este numele jocului

Pentru conspiratori, numele jocului este *cash flow* – să te afli printre cei 10% care strâng cash flow de la ceilalţi 90%. Conspiratorii vor ca noi să credem în cele zece basme de mai sus, pentru că, în acest fel, râul de bani curge de la noi către ei.

Acum, parcă vă aud spunând: „Greşit! Ceea ce faci este reclamă la propriul joc, CASHFLOW”. Şi asta fac; îmi fac reclamă la propriul joc. Sunt mândru de el şi de laudele pe care le-am primit. De fapt, se numeşte „Monopoly pe steroizi”. Totuşi, CASHFLOW nu este doar un joc: el este adevăratul joc al conspiraţiei. Scopul conspiraţiei este să vă ia banii şi să-i facă să curgă din buzunarele voastre către buzunarele conspiratorilor.

Aşa cum peştele nu vede apa, mulţi oameni nu pot vedea conspiraţia. Şi totuşi, aşa cum peştele este

înconjurat de apa, la fel suntem şi noi înconjuraţi de conspiraţie. Bogat sau sărac, educat sau needucat, cu sau fără loc de muncă, toţi suntem implicaţi în jocul cash flow-ului. Diferenţa este că unii manevrează jocul, iar alţii sunt pioni în joc.

Ca să vă ajut să înţelegeţi mai bine acest joc, vă ofer în cele ce urmează câteva exemple despre felul în care este jucat în viaţa reală.

EXEMPLUL 1: O EDUCAŢIE BUNĂ NU ESTE SUFICIENTĂ

Mulţi studenţi sau părinţii lor s-au îndatorat făcând credite pentru studii. Mai mult, în timpul facultăţii, studenţii pot obţine cârduri de credit, ceea ce contribuie la creşterea datoriilor. Când un student ia un credit sau semnează pentru un card de credit, banii se scurg din buzunarul studentului timp de mulţi ani pentru plata datoriei făcute cu creditele şi cu cardurile de credit. Conspiraţia iubeşte studenţii, pentru că studenţii sunt o sursă minunată de bani. De obicei, sunt naivi din punct de vedere financiar şi de multe ori cred că un card de credit înseamnă bani gratis. Mulţi studenţi învaţă că acest lucru nu este adevărat în modul cel mai neplăcut – şi, desigur, cei mai mulţi dintre ei nu învaţă nimic. Şcoala este un loc

minunat în care poţi să îi înveţi pe oameni cum să facă să scoată banii din propriile buzunare şi să-i îndrepte spre buzunarele celor bogaţi.

Absolvenţii, plini de datorii, intră pe piaţa muncii, îşi găsesc un loc de muncă bun, acumulează şi mai multe datorii şi asistă cum cash flow-ul lor ajunge la guvern prin intermediul impozitelor. Cu cât câştigă mai mult, cu atât mai mare este procentul impozitelor. Pentru a economisi bani, mănâncă la McDonald s, iar cash flow-ul merge către McDonald s. Îşi depun salariul în bancă, iar cash flow-ul merge către bancă sub formă de taxe şi comisioane de fiecare dată când folosesc bancomatul pentru a-şi retrage *propriii* bani. Îşi cumpără o maşină, iar cash flow-ul merge către firma producătoare de maşini, către compania finanţatoare, către compania petrolieră, către asigurarea auto şi, desigur, către guvern, ca impozit pe maşină şi taxe de înmatriculare. Îşi cumpără *o* casă iar cash-ul curge din buzunarele proprii pentru a plăti ipoteca, asigurarea, televiziunea prin cablu, apa, căldura, electricitatea şi impozitul pe casă. În fiecare lună, cash-ul curge către Wall Street pentru a fi investit în fonduri mutuale pentru planurile de pensionare şi curge apoi dinspre fondurile mutuale către managerii acestor fonduri sub formă de

comisioane şi costuri. Mai târziu, când oamenii sunt bătrâni şi fragili, cash-ul curge spre căminele de bătrâni. Şi atunci când mor, cash-ul curge pentru plata taxelor pentru ceea ce au lăsat după ei ca moştenire. Pentru majoritatea oamenilor, întreaga lor viaţă este o prelungă încercare de a ţine pasul cu banii care pleacă din buzunarele lor.

Motivul pentru care 90% din oameni se luptă financiar este că lichidităţile totdeauna curg către altcineva sau altceva – curg către acei 10% care ştiu cum merg lucrurile. Cu cât muncesc mai asiduu cei 90% şi cu cât câştigă mai mult, cu atât mai mult cash va curge către ceilalţi 10%.

Asta este povestea tatălui meu cel sărac. A muncit din greu. S-a întors la şcoală pentru calificări superioare şi training specializat. A câştigat mai mulţi bani şi a economisit o parte din ei, dar nu a avut niciodată controlul cashului care pleca de la el. Când şi-a pierdut locul de muncă şi a fost obligat să stea pe bară, nu mai venea niciun ban către el (intrări) şi totuşi trebuia să-şi plătească obligaţiile (ieşiri). Chiar avea probleme financiare.

Şcoala nu îi învaţă pe copii despre cash flow. Dacă şcolile au lecţii de educaţie financiară, îi învaţă pe copii doar cum să economisească bani într-o bancă şi cum să investească în fonduri mutuale – educându-i, de fapt, cum

să-şi trimită banii către cei bogaţi.

Dacă ar fi să conduc eu sistemul şcolar, aş organiza cursuri despre cum să îţi controlezi *ieşirile* de cash flow şi cum să creezi *intrări* de cash flow. Acest concept va fi discutat în detaliu în capitolele ce urmează.

EXEMPLUL 2: CE A FOST PRIMUL, TELEFONUL MOBIL SAU CASH-FLOW-UL?

Răspunsul este, evident, cash flow-ul. Nu ar fi existat niciodată un telefon mobil fără cash flow – indiferent cât de util este. Cash flow-ul este singura forţă din spatele inovaţiei. Odată ce investitorii au înţeles oportunitatea pe care telefoanele mobile o reprezentau pentru cash flow, s-au strâns bani pentru dezvoltarea unei reţele globale de telefonie mobilă. Fără capacitatea de a produce fluxuri financiare, nimeni nu ar fi fost interesat în dezvoltarea reţelei.

De fiecare dată când folosiţi telefonul mobil, cash-ul pleacă din portofelul vostru către portofelele afacerii cu telefoane mobile. Aceştia intră în afacerea cu telefoane mobile, dar *totul se reduce la cash flow.*

Astăzi există multe produse, servicii sau afaceri extraordinare, care ar putea salva lumea, dar, fără cash curgând de la consumator către cei bogaţi, acele produse

sau afaceri nu sunt finanţate. Dacă veţi lansa un nou produs sau începe o nouă afacere, trebuie să fiţi conştienţi de fluxul financiar. Dacă afacerea dumneavoastră creează suficient cash flow numai pentru voi, şansele de a atrage investitori sau de a creşte sunt mici.

EXEMPLUL 3: PIAŢA DE ACŢIUNI S-A PRĂBUŞIT

Prăbuşirea pieţei de acţiuni în 2007 era un semnal că fluxul de bani mergea dinspre piaţă către alte active. Când piaţa se prăbuşeşte aproape sigur 90% dintre investitori au pierdut bani, pentru că i-au deplasat prea încet. Au fost atât de lenţi pentru că li s-a spus basmul financiar despre investiţiile pe termen lung într-un portofoliu bine diversificat de fonduri mutuale.

Cei 10% care nu cred în basmele financiare deja îşi mutaseră banii în zone mai sigure, cum ar fi aurul, care a crescut rapid pe măsură ce piaţa se prăbuşea. Odată cu retragerea numerarului de pe piaţa acţiunilor, investitorii în fonduri mutuale au pierdut, iar cei care au investit în aur au câştigat. Acelaşi lucru s-a întâmplat şi cu piaţa proprietăţilor imobiliare, când balonul locuinţelor a explodat iar numerarul a început să plece în altă parte, lăsându-i pe proprietarii de locuinţe cu case cărora le scăzuse valoarea.

Cunoaşterea reprezintă noii bani

Jocul cash flow-ului este unul dintre motivele pentru care Noua regulă a banilor 1 este *Banii sunt cunoaştere.* Fără educaţie financiară în şcoli, elevii termină studiile bine educaţi într-o mulţime de domenii, dar fără să ştie de jocul cash flow-ului – care, cred eu, este cel mai important subiect. Majoritatea elevilor şi studenţilor termină studiile şi muncesc apoi din greu ca să aibă intrări de numerar, dar pe care le controlează însă în mică măsură. În fiecare lună, cantitatea de bani care iese creşte tot mai mult comparativ cu cea care intră, fapt ce îi determină să muncească şi mai mult sau să se afunde şi mai tare în datorii pe cardul de credit.

Siguranţa locului de muncă este foarte importantă pentru majoritatea oamenilor, pentru că ei au foarte puţin control asupra cash flow-ului, mai exact, asupra ieşirilor de numerar. Din această cauză, mulţi „guru" financiari îi sfătuiesc să renunţe la cardurile de credit şi să trăiască sub nivelul încasărilor. Acesta este sfatul financiar pentru cei 90% care au nevoie să îşi controleze ieşirile de numerar. Ceilalţi 10% ştiu cum să facă în aşa fel încât fluxurile financiare să curgă spre ei şi când nu muncesc.

Când este vorba despre investiţii, investitorul mediu are

foarte puţin control asupra cash flow-ului. În planurile tradiţionale de pensie, banii curg din salariile angajaţilor chiar înainte de a-i primi şi se duc spre planul de pensii 401 (k). Fondurile mutuale iau apoi banii investitorilor şi scot bani în mod legal prin taxe şi cheltuieli ascunse.

Ani de zile am criticat fondurile mutuale. Ele sunt instrumente de investiţii teribile, gândite pentru oamenii mediocri din puncte de vedere financiar. De-a lungul timpului, mulţi experţi financiari mi-au ripostat, pentru că ei sunt sponsorizaţi de fondurile mutuale. În programele de televiziune şi în publicaţiile financiare populare veţi vedea aceşti apologeţi ai fondurilor mutuale oferind aceleaşi sfaturi vechi: investiţi, pe termen lung, într-un portofoliu diversificat de fonduri mutuale. Este un sfat mediocru pentru investitori mediocri; nu este un sfat bun.

Unul dintre eroii mei este John Bogle, fondatorul grupului Vanguard. Ca inventator al fondului index *(index fund),* care ţine costurile jos, reducând cheltuielile de administrare, este, şi el, un critic al fondurilor mutuale tradiţionale. Într-un interviu dat pentru *Smartmoney* el a afirmat că un investitor în fonduri mutuale pune 100% din bani, îşi asumă 100% din riscuri şi îi revin doar 20% din câştiguri – dacă există câştiguri. Fondurile mutuale iau

80% din profituri prin intermediul taxelor şi cheltuielilor. Pentru a face lucrurile şi mai rele, în 2009, în contextul în care o groază de bani au părăsit pieţele de acţiuni, fondurile mutuale au început să îşi crească taxele şi cheltuielile. Asta înseamnă şi mai mulţi bani plecând din buzunarele investitorilor.

În cartea sa *The Battle for the Soul of Capitalism*, Bogle mai spune şi că fondurile mutuale şi bancherii vorbesc despre magia compunerii dobânzii, dar nu vorbesc despre puterea *compunerii costurilor,* fapt ce diminuează semnificativ câştigurile nete pe care le aveţi. Am un respect deosebit pentru Bogle pentru că a spus adevărul despre una dintre cele mai importante forţe ale conspiraţiei, industria fondurilor mutuale. Mi se pare că foarte puţine publicaţii sau canale de televiziune au curajul să critice această industrie, pentru că nu vor să piardă veniturile din publicitate care vin de la fondurile mutuale.

NOUA REGULĂ A BANILOR 6: ÎNVAŢĂ LIMBAJUL BANILOR

Când un absolvent de liceu se duce la facultatea de medicină, el va învăţa limbajul medicinei şi, în scurt timp, va vorbi despre tensiune sistolică, diferenţiind-o de cea diastolică. Când m-am dus la şcoala de aviaţie, a trebuit să

învăţ limbajul pilotajului, în foarte scurt timp am folosit cuvinte ca *altimetru, eleron, manşa.* Când m-am mutat la elicoptere, am învăţat alte cuvinte: *ciclic, pas colectiv, rotor.* Nu aş fi putut să fiu pilot fără să cunosc aceste cuvinte.

La şcoala de duminică am fost învăţat fraza: „Şi cuvântul s-a făcut trup”. Altfel spus, devii propriile tale cuvinte.

În 1903, când, cred eu, conspiratorii au preluat sistemul nostru şcolar, ei au înlăturat limbajul banilor, înlocuindu-l cu limbajul învăţătorilor şi al profesorilor, cu vorbe gen *algebră* şi *calcul,* cuvinte rar folosite în lumea reală. Principalul motiv pentru care 90% din populaţie are probleme financiare este că nu li s-a explicat niciodată limbajul banilor.

Comentariul cititorilor:

Noi gândim cu ajutorul limbajului şi, ca urmare, nu putem conceptualiza ceea ce nu putem descrie prin limbaj. Din această cauză cunoaşterea limbajului banilor şi stăpânirea acestui limbaj sunt căile prin care învăţăm concepte despre ce sunt banii cu adevărat şi despre felul în care aceştia funcţionează. Doar aşa putem lua propriile noastre decizii financiare şi nu mai trebuie să fim conduşi

de „experţi” sau să urmăm orbeşte sfaturile convenţionale. În acest fel putem depăşi ideea de „nu sunt suficient de deştept ca să fac asta; acest lucru depăşeşte puterea mea de înţelegere”. Dacă înveţi limbajul, atunci poţi înţelege şi controla propriile rezultate.

buzzardking

Alăturându-vă celor 10%

Când învăţaţi limbajul banilor, învăţaţi limbajul conspiraţiei. Investind puţin timp în fiecare zi ca să învăţaţi limbajul banilor, aveţi o şansă mai bună de a deveni unul dintre cei 10% cei puţini, dar esenţiali. Şi, mai important, învăţând limbajul banilor, veţi diminua riscul de a fi prostiţi de falşii profeţi ai banilor – aceiaşi falşi profeţi care vă sfătuiesc să economisiţi bani, să vă cumpăraţi o casă, să nu intraţi în datorii şi, dacă aveţi deja datorii, să le plătiţi cât mai repede şi să investiţi pe termen lung într-un portofoliu bine diversificat de fonduri mutuale.

Vestea bună este că nu costă mult să îi învăţăm pe copii vocabularul banilor; nu este nevoie de o creştere masivă a finanţării *7 >*

educaţiei – doar ceva bun-simţ. Dacă şcoala i-ar învăţa, pur şi simplu, pe elevi limbajul banilor, problemele financiare şi sărăcia ar fi reduse. Dacă ar învăţa tot mai

mulţi copii limbajul banilor, ar exista mai mulţi antreprenori care ar crea noi locuri de muncă, în loc să le creeze guvernul.

Din paginile care urmează veţi afla câteva dintre cuvintele de bază care descriu banii şi investiţiile, noţiuni de care veţi avea nevoie ca să vă alăturaţi celor 10%.

Cuvintele ne formează atitudinile, iar atitudinile formează realitatea noastră

Viaţa este o atitudine. Dacă vrei să îţi schimbi viaţa, schimbă-ţi, în primul rând, limbajul şi-ţi vei schimba, astfel, atitudinea. Redau, în cele ce urmează, câteva dintre stereotipiile legate de bani.

„Nu voi fi niciodată bogat” sunt cuvintele unei persoane cu o atitudine de om sărac. Probabil că va avea probleme financiare întreaga sa viaţă. Când o persoană spune: „Nu mă interesează banii”, ea, de fapt, alungă banii de propriile buzunare. Când aud: „E nevoie de bani ca să faci bani”, răspund: „Nu, banii încep cu cuvinte, iar cuvintele sunt gratis”. Când cineva spune: „Investiţiile sunt riscante”, răspund: „Investiţiile nu sunt riscante. Lipsa unei educaţii financiare şi aplicarea sfaturilor financiare proaste sunt riscante”. Cuvintele mele arată o perspectivă diferită şi o atitudine diferită faţă de bani şi investiţii comparativ

cu o persoană care are mentalitate de om sărac.

Cunoaşterea începe cu cuvintele

Deoarece banii sunt cunoaştere, rezultă că această cunoaştere începe cu vorbele. Cuvintele sunt carburantul creierului nostru, iar cuvintele dau formă realităţii. Dacă foloseşti cuvintele greşite, cuvinte de om sărac, vei avea gânduri de om sărac şi o viaţă de om sărac. Să foloseşti cuvinte de om sărac este totuna cu a folosi carburant de calitate proastă pentru maşina ta. Vă prezint, în continuare, câteva exemple despre modul în care suntem afectaţi de cuvinte.

CUVINTELE UNUI OM SĂRAC

Este uşor de spus când o persoană este săracă doar ascultând-o. De exemplu:

1. „Nu voi fi bogat niciodată”.
2. „Nu mă interesează banii”.
3. „Guvernul trebuie să aibă grijă de oameni”.

CUVINTELE CUIVA DIN CLASA DE MIJLOC

Clasa mijlocie foloseşte un Set diferit de cuvinte:

1. „Am un serviciu sigur şi bine plătit”.
2. „Casa mea este cea mai mare investiţie a mea”.
3. „Investesc într-un portofoliu bine diversificat de fonduri mutuale”.

CUVINTELE UNUI OM BOGAT

Ca şi săracii sau cei din clasa mijlocie, cei bogaţi au cuvinte care-i particularizează.

1. „Caut angajaţi buni ca să lucreze pentru mine”.

2.„Caut finanţare pentru achiziţia unei clădiri de 100 apartamente”. *1*

3. „Strategia mea este să îmi fac compania publică printr-o OPI – Ofertă publică iniţială”.

Puteţi arăta diferenţa dintre aceste cuvinte? Ce fel de realitate pune în evidenţă fiecare Set de cuvinte? Repetând lecţia de la şcoala de duminică: „Şi Cuvântul s-a făcut trup”. Noi chiar devenim cuvintele noastre.

Câştiguri de capital versus ***cash flow*** în capitolele care urmează vă voi prezenta câţiva termeni de bază indispensabili unei persoane care vrea să facă parte din cei 10**%.**

Doi termeni foarte importanţi din această categorie sunt*câştig un de capital* şi *cash flow.* Aşa cum am spus mai înainte, cel mai important termen este *cash flow,* deoarece cash flow este numele ocului conspiraţiei. Motivul pentru care 90% din oameni au pierdut bani atunci când pieţele de acţiuni şi de proprietăţi imobiliare au început să se prăbuşească în 2007 este că, în loc să joace

urmând regulile cash flow-ului, ei au jucat jocul *câştigurilor de capital.* Oamenii care urmează regulile câştigurilor de capital speră, de cele mai multe ori, că preţul locuinţei lor va creşte sau că piaţa de acţiuni va creşte. Totuşi, cuiva care investeşte pentru cash flow, nu prea îi pasă dacă piaţa sau preţul unei locuinţe creste sau scade.

j

Un alt termen important care se referă la câştigurile de capital şi cash flow este *valoare netă.* Auziţi deseori cum se laudă unii cu valoarea lor netă pentru că şi-au cumpărat o locuinţă scumpă sau pentru că sunt proprietarii unui mare număr de acţiuni scumpe. Problema cu valoarea netă este că, pe pieţe cum este cea în care ne aflăm acum, este *fără valoare.*

Valoarea netă este de multe ori măsurată prin câştigurile de capital. De exemplu, când cumpăraţi o locuinţă de un milion de dolari, ea este, tehnic vorbind, parte a valorii dumneavoastră nete, dar dacă nu o puteţi vinde cu un milion de dolari, ci doar cu 500.000$, iar creditul pe care l-aţi luat este de 700.000$, valoarea ta netă est*e fără valoare.*

Şi nu numai indivizii gândesc în felul acesta. Astăzi, termenul „*evaluare la valoarea de piaţă*” este doar un alt

fel de a spune *valoarea netă* a unei corporaţii sau bănci. Companiile au fost îndrăgostite de această evaluare în raport cu piaţa atunci când economia era puternică, pentru că făcea ca balanţele lor contabile să arate bine. Acum, când piaţa a scăzut, evaluarea în raport cu piaţa are un efect negativ asupra multor companii, deoarece valoarea lor netă este tot mai mică pe zi ce trece.

În loc să folosesc valoarea netă, eu folosesc cash flow-ul pentru a-mi măsura bogăţia. Banii care îmi vin lunar din investiţiile pe care le-am făcut reprezintă adevărata bogăţie – nu o abstracţiune despre valoare care poate fi adevărată sau nu.

Deşi traversăm o perioadă de criză, soţia mea, Kim, şi cu mine ne descurcăm bine financiar, pentru că afacerile noastre şi investiţiile noastre se concentrează pe *cash flow.* Motivul pentru care am fost capabili să ne „pensionăm” devreme Kim la 37 de ani, iar eu la 47 este că am luat decizia conştientă să investim pentru cash flow. În 1994 câştigam anual aproximativ 120.000$ prin cash flow (venit pasiv) din investiţiile noastre. Astăzi, câştigul nostru anual este de zece ori mai mare, chiar şi în timpul crizei financiare, deoarece am continuat să investim în cash flow.

Unul dintre vecinii noştri de pe stradă este unul dintre cei mai bogaţi oameni din Arizona. Cam acum cinci ani, el a venit pe la noi şi ne-a mulţumit pentru jocurile şi cărţile noastre. Cu un zâmbet întins pe toată faţa, ne-a spus: „Joc jocul vostru CASHFLOW cu copiii şi nepoţii mei. În sfârşit, pot să le explic ceea ce fac. Ani de zile, copiii şi nepoţii mei se întrebau de ce nu am un loc de muncă normal, la fel ca părinţii prietenilor lor. Ani de zile nu le-am putut explica exact ceea ce făceam".

Patru case verzi

Când aveam nouă ani, tatăl meu cel bogat mi-a început educaţia financiară jucând cu mine Monopoly. Mulţi ani am jucat împreună acest joc, ore în şir. Când l-am întrebat de ce îl jucam atât de des, mi-a răspuns: „Formula pentru a fi foarte bogat se găseşte pe această placă de joc".

„Şi care e?" l-am întrebat eu.

„Să schimbi patru case verzi pe un hotel", mi-a răspuns el.

Când aveam 15 ani, întorcându-mă de la şcoala din New York la care mă duceam, am descoperit că tatăl meu cel bogat a cumpărat un mare hotel, chiar pe plaja Waikiki. Pe parcursul a zece ani, de la 9 la 19 ani, l-am urmărit pe tatăl meu cel bogat crescând de la un mic om de afaceri,

până la unul dintre jucătorii principali de pe piaţa de afaceri din Hawaii. Secretul succesului lui a fost că a investit în cash flow.

Când eram tânăr, tatăl meu cel bogat îşi învăţa propriul fiu şi pe mine nuanţele jocului Monopoly. De exemplu, lua o carte şi întreba: „Cât venit primeşti dacă ai o casă verde pe proprietatea ta?”

Eu răspundeam: „Zece dolari”.

„Şi cât ai primi dacă ai avea două case pe aceeaşi proprietate?”

Eu răspundeam: „Douăzeci de dolari”.

înţelegeam matematica elementară. Să ai 20$ ar fi mult mai bine decât să ai 10$. Aşa ne învăţa tatăl meu cel bogat pe fiul lui şi pe mine: să ne concentrăm pe *cash flow* – nu p*ecâştig urile de capital.*

Concentrarea pe cash flow

După 1971, când Nixon a desprins dolarul de standardul aur, inflaţia a început să se strecoare în sistemul economic. Oamenii ştiau că ceva era în neregulă dar, fără prea multă educaţie finan clară, nu îşi dădeau seama ce nu merge. În 1980 aurul ajunsese la 850$ uncia, iar argintul la 50$, în vreme ce inflaţia o luase razna.

Pe vremea preşedintele Reagan, preşedintele Rezervei

Federale, Paul Volcker, a pus piciorul în prag şi a ridicat rata dobânzii federale la 20% în efortul de a opri inflaţia. Atunci, un nou cuvânt a intrat în vocabularul obişnuit: *stagflaţie,* ceea ce însemna că economia stagna (oamenii şi afacerile nu mai făceau bani) şi totuşi inflaţia creştea (lucrurile deveneau mai scumpe).

Îmi aduc aminte că mergeam la restaurant şi vedeam pe meniuri preţurile schimbate de mai multe ori. Creşteau aproape lunar. Mediul de afaceri îngheţase în mare măsură şi totuşi preţurile creşteau pentru a acoperi costurile în creştere.

Chiar dacă ipoteca pe locuinţe avea rate foarte ridicate, cam de 12 – 14%, preţul locuinţelor începuse să explodeze. Am cumpărat un condominium în Waikiki în 1973 cu 30.000$ şi l-am vândut după doi ani cu 48.000$. Am cumpărat trei condominiumuri pe insula Maui pentru 18.000$ fiecare şi le-am vândut pentru 48.000$ fiecare, câştigând cam 90.000$ într-un an, aproape de şase ori mai mult faţă de cât câştigam ca pilot al marinei. Credeam că sunt un geniu financiar.

Mulţumesc lui Dumnezeu că tatăl meu cel bogat m-a adus cu picioarele pe pământ şi mi-a băgat în cap ceva bun-simţ. Uite-aşa a început următoarea fază a educaţiei

mele financiare. Nu mai eram copilul de 10 ani jucând Monopoly cu un tată bogat. Acum aveam peste 20 de ani şi jucam Monopoly în viaţa reală.

Cu răbdare, tatăl cel bogat mi-a reamintit diferenţele dintre *câştigurile de capital* şi *cash flow.* A fost un lucru foarte bun. De fiecare dată când vindeam o proprietate, investeam pentru *câştiguri de capital.* Tatăl meu cel bogat m-a informat că legile referitoare la taxe şi impozite erau diferite pentru câştigurile de capital faţă de cele pentru cash flow, aşa cum sunt şi astăzi. „Investeşte pentru *cash flow*" au fost cuvintele tatălui meu cel bogat. „Aminteşte-ţi lecţiile pe care le-ai învăţat de la mine cu ani în urmă, la Monopoly. Învestiţia în câştiguri de capital seamănă cu jocurile de noroc".

Ca atunci când eram copil, a luat una dintre cărţile de joc de Monopoly şi a spus: „Cât primeşti pentru o casă verde?"

Luând cartonul în mână, am răspuns: „Zece dolari". Deşi acum aveam aproape 30 de ani, îmi amintesc lecţiile lui despre diferenţele dintre câştigurile de capital şi cash flow; lecţii pe care le-am învăţat pe când eram copil, dar pe care le uitasem, odată ajuns adult.

„Bine", a spus, plin de răbdare, tatăl meu cel bogat. „Şi

cât primeşti pentru două case?”

„Douăzeci”, am răspuns eu.

„Bine”, a spus, perseverent, tatăl meu cel bogat. „Să nu uiţi acest lucru niciodată. Învesteşte în cash flow şi nu vei mai purta niciodată grija banilor. Învesteşte în cash flow şi nu vei fi niciodată distrus de tendinţa pieţei. Învesteşte în cash flow şi vei fi un om bogat”.

„Dar, am spus eu, e mai uşor să faci bani din câştiguri de capital. Preţurile proprietăţilor imobiliare explodează. Să găseşti investiţii care produc cash flow este dificil”.

„Ştiu”, a spus tatăl cel bogat. „Doar ascultă ce vreau să-ţi spun. Nu lăsa lăcomia şi banii făcuţi uşor să se amestece cu transfor

— >

marea ta într-un om bogat şi înţelept financiar. Să nu amesteci niciodată *câştigurile de capital* cu *cash flow-ul”.*

Comentariul cititorilor:

Când eram tânăr, tatăl meu mi-a dat nişte proprietăţi pe care le-am vândut mai târziu. Mi-am luat un serviciu şi am investit în fonduri mutuale – ca toţi ceilalţi. Când am jucat jocul CASHFLOW am înţeles cât este de important să ai investiţii care să creeze cash flow pentru mine. Nu înţelesesem cât de bine m-aş fi descurcat dacă aş fi

păstrat proprietăţile pe care le-am avut şi dacă aş mai fi cumpărat şi altele. Dacă aş fi făcut-o când eram tânăr, acum aş fi fost într-o poziţie foarte puternică. Am început din nou să cumpăr proprietăţi care să îmi aducă venituri.

miamibilig

Cash-flow-ul este mai dificil

După 1971 preţurile au crescut, dar salariile nu au ţinut pasul cu inflaţia. În acelaşi timp, locurile de muncă erau exportate peste ocean. Simţind că ceva nu era în regulă cu banii noştri şi dorind să se îmbogăţească rapid, oamenii au început să investească în câştigurile de capital. Oamenii intuiau că dolarul american devine fără valoare, astfel că s-au oprit din economisirea banilor şi au început să investească în lucruri care se apreciau, indiferent de inflaţie. Unele din lucrurile în care investeau au fost arta, antichităţile, maşinile vechi, păpuşile Barbie, cârduri de baseball şi vinuri de colecţie – dar piaţa acţiunilor şi proprietăţilor imobiliare au fost categoriile de investiţii cele mai populare pentru cei care investeau în câştiguri de capital. Mulţi oameni au devenit foarte bogaţi împrumutând bani şi investind în acest fel. Totuşi, astăzi, mulţi dintre aceşti oameni sunt noii săraci. De astă dată, pariul lor nu a mai fost câştigător.

În 1929, chiar înainte ca piaţa să se prăbuşească, oamenii împrumutau bani ca să cumpere acţiuni la preţuri mici – practic, luând credite ca să cumpere acţiuni. Ei pariau pe câştigurile de capital. În 2007, oamenii pariau, din nou, pe câştigurile de capital cu bani împrumutaţi – de astă dată pe case şi acţiuni. Iar această prăbuşire este la fel de devastatoare.

Criza câştigurilor de capital

În 2009, cei mai mulţi dintre investitorii care cântau a jale erau cei care au investit în câştigurile de capital. Dacă s-ar fi concentrat pe cash flow, probabil că nu ar fi fost atât de afectaţi de criză. Poate că acum nu ar fi fost atât de îngrijoraţi în legătură cu pensionarea, în legătură cu studiile copiilor sau în legătură cu pierderea locului de muncă.

Intre 2007 şi 2009, piaţa acţiunilor a pierdut 50% din valoare – valoare măsurată în câştiguri din capital.

Conform Bloomberg com, începând cu ianuarie 2007, indicele preţului caselor Case-Shiller din 20 de mari oraşe americane a coborât în fiecare lună timp de peste doi ani. În unele oraşe cum ar fi San Diego, Miami şi Las Vegas, declinul a fost de 33%. În ultimul timp, s-a raportat în *Arizona Republic* cum că oraşul meu, Phoenix, a câştigat

distincţia de a fi prima arie metropolitană majoră în care valoarea locuinţelor a coborât la mai puţin de jumătate din preţurile maxime atinse. S-o mai spun o dată: Case-Shiller măsoară câştigurile de capital – preţul unui activ la un anumit moment comparativ cu preţul aceluiaşi activ la un alt moment.

Milioane de oameni din generaţia mea se roagă ca atât piaţa locuinţelor, cât şi cea a acţiunilor să revină înainte de momentul pensionării lor, în aşa fel încât să nu trebuiască să muncească în timpul pensiei. Dar mizează, din nou, pe câştiguri de capital. Nu se străduiesc să preia efectiv controlul cash flow-ului propriu, mai ales al intrărilor. Se încred în piaţa.

Investind pentru cash flow

Firma mea de investiţii în valori imobiliare are foarte multe active în Phoenix. Dar această firmă nu are probleme. Ne merge bine pentru că investim pentru cash flow. Închiriem apartamente. Rareori vindem proprietăţi. Îi învingem pe conspiratori jucându-le jocul, jocul cash flow-ului, acelaşi joc pe care l-am învăţat de la tatăl meu cel bogat jucând Monopoly.

Monopoly *nu* este un joc despre vânzări. Monopoly *nu* este un joc despre cumpărături ieftine şi vânzări scumpe.

Nu este despre diversificare. Monopoly este despre concentrare, planificare, răbdare şi control pe termen lung. Primul obiectiv este de a controla una dintre cele patru laturi ale tablei de joc pe care se joacă Monopoly. Al doilea obiectiv este îmbunătăţirea proprietăţilor de pe latura pe care o controlezi, adăugând căsuţe verzi şi, în cele din urmă, un hotel roşu. Strategia extremă de investiţii este să ai numai hoteluri roşii pe partea ta a tablei de joc. Apoi stai şi aştepţi, în timp ce restul jucătorilor speră să nu aterizeze pe una dintre proprietăţile tale. Obiectivul final este să-i falimentezi pe ceilalţi jucători şi să le iei toţi banii. În 2009, mulţi oameni au falimentat în adevăratul joc Monopoly.

Aş fi fost mai bogat

Aş fi câştigat mai mulţi bani dacă aş fi investit în câştiguri de capital sau dacă aş fi vândut proprietăţi. Era dificil de investit pentru cash flow în timp ce toţi ceilalţi investeau pentru câştiguri de capital. Totuşi, în 2009, am apreciat lecţiile primite de la tatăl meu cel bogat din ce în ce mai mult. Acum ştiu de ce a insistat să mă înveţe să mă concentrez pe cash flow şi să nu mă las prins de frenezia de a cumpăra ieftin şi de a vinde scump.

Astăzi am patru surse principale de cash flow, despre

care voi vorbi în capitolele următoare. Ele sunt:

1. Afacerile mele: Indiferent dacă muncesc sau nu, banii vin. Chiar dacă ar trebui să închid unele afaceri, banii tot ar veni.
2. Proprietăţile imobiliare: Eu şi soţia mea deţinem proprietăţi imobiliare care generează venit prin cash flow în fiecare lună.
3. Petrol: Nu investesc în companii petroliere. În schimb, investesc ca partener în forajele de petrol. Când găsim petrol, primesc cecuri pentru petrolul şi gazele naturale vândute în fiecare lună.
4. Drepturi de autor: Cărţile mele sunt sub licenţă la aproximativ 50 de edituri. În fiecare trimestru primesc drepturi de autor de la acele edituri. În plus, jocurile pe care le-am creat sunt sub licenţă la aproximativ 15 companii de jocuri. Primesc trimestrial drepturi de autor şi de la acele companii.

Cash flow pentru oamenii de rând

Cei mai mulţi oameni înţeleg că este important să primeşti cash flow în fiecare lună. Problema este că nu înţeleg diferenţa dintre strategiile bune de cash flow şi cele mediocre. O strategie bună oferă un venit pasiv care este impozitat cât mai puţin posibil şi asupra căruia ai

control. Strategiile de cash flow mediocre generează un venit pasiv impozitat la cel mai înalt nivel şi asupra căruia nu ai niciun control. Ceea ce urmează sunt câteva exemple de strategii *mediocre.*

1. Economiile: Dobânda la economii este o formă de cash flow. Astăzi, dobânda la obligaţiunile pe termen scurt este zero. Dacă ai noroc, o bancă poate că îţi va plăti 3% dobândă la economii.

Sunt două probleme cu cash flow-ul din economii. Una este că dobânda de 3% este impozitată ca venit obişnuit – cel mai mare impozit posibil, ceea ce înseamnă că cei 3% dobândă sunt, de fapt, 2% după plata impozitului şi a taxelor. În al doilea rând, Rezerva Federală tipăreşte trilioane de dolari pentru refinanţarea băncilor mari. La sfârşitul anilor 1970, refinanţările erau doar de ordinul milioanelor de dolari. Prin anii 1980 ele se măsurau în miliarde. În 2009 refinanţările erau de ordinul trilioanelor de dolari.

Rezultatul refinanţărilor este inflaţia sau, poate, hiperinflaţia. Dacă inflaţia depăşeşte 2% pe an, de fapt pierzi bani primind dobândă de la bănci sub formă de dobândă la conturile de economii. Înţelegerea relaţiei dintre banii pentru refinanţări şi inflaţie arată cât de

importantă este cunoaşterea istoriei: ştiind puţină istorie, poţi înţelege cât de repede îşi pot pierde valoarea economiile tale. Eşti plătit 3% (2% după plata taxelor şi impozitelor) pentru economiile tale în timp ce banca centrală tipăreşte trilioane de dolari.

2. **Acţiunile:** Unele acţiuni aduc dividende care sunt o formă de cash flow. Milioane de pensionari trăiesc din dividende de la acţiuni. Problema cu dividendele este că, în timpul unei crize, multe firme reduc dividendele. În prima săptămână din aprilie 2009, Standard and Poor s-au anunţat că 367 firme au redus dividendele cu 77 miliarde în primul trimestru al anului 2009. Era cea mai neagră situaţie din 1955, de când Standard and Poor s urmărea cazurile de neplată a dividendelor. Aceasta înseamnă că recesiunea se difuzează exact acolo unde doare mai tare, în mediul pensionarilor care se descurcau foarte bine la un moment dat.

3. **Pensiile:** Pensiile sunt o formă de cash flow. Problema este că *Pension Benefit Guaranty Corporation* (PBGC), organizaţie federală, a transferat 64 miliarde din capitalul ei format din obligaţiuni în acţiuni şi proprietăţi imobiliare, exact la timp pentru a prinde falimentul. Ceea ce înseamnă că geniile din spatele PBGC au abandonat

cash flow-ul din obligaţiuni, probabil pentru că au considerat că fluxul de bani e prea mic, şi au trecut la acţiuni şi proprietăţi imobiliare, sperând să obţină profituri mai mari din câştiguri de capital. Asta înseamnă că multe planuri de pensii au acum serioase probleme financiare.

În plus, conceptul de pensie ţine de trecut pentru cei mai mulţi oameni.

4. **Rentele:** Rentele sunt o formă de cash flow. Să presupunem că ai dat un milion $ unei companii de asigurări. În schimbul acestei sume, compania este de acord să îţi plătească o dobândă procentuală tot restul vieţii tale.

Problema este că pensiile viagere (rentele) sunt, de multe ori, susţinute de proprietăţi imobiliare comerciale asupra cărora nu ai niciun fel de control – proprietăţile imobiliare comerciale şi alte instrumente financiare au fost cumpărate de marii investitori instituţionali, mulţi dintre ei fiind companii publice, pentru câştiguri de capital, nu pentru cash flow. Problema cu companiile publice care investesc pentru câştiguri de capital este că, pe baza regulilor contabile standard, ele trebuie să evalueze valoarea acestor proprietăţi în raport cu piaţa şi să obţină mai mult capital pentru a acoperi pierderile. Asta

dăunează companiilor de asigurări şi câştigurilor tale din rentă – tot ce trebuie să faci este să iei aminte la cazul AIG.

De ce nu participă mai mulţi oameni la jocul cash flow-ului

Recent, m-am dus la o conferinţă despre investiţii şi i-am ascultat pe vorbitori prezentând diferite investiţii. Unul dintre vorbitori era un planificator financiar care ne sfătuia să ne reechilibrăm portofoliile de acţiuni şi de fonduri mutuale, ceea ce mie mi s-a părut ridicol. *Reechilibrarea* este un alt fel de a spune: *Investeşte pentru câştiguri de capital.* El mai spunea: „Ştiu că unii dintre voi au pierdut bani în piaţă. Dar nu vă îngrijoraţi. Piaţa de acţiuni îşi va reveni. Amintiţi-vă că, în medie, piaţa de acţiuni creşte cam cu 8% pe an, aşa că vă recomand să continuaţi să investiţi pe termen lung". M-am ridicat şi am plecat când i-am văzut pe oamenii din sală dând din cap aprobator. M-am întrebat cum pot fi prostiţi unii atât de uşor.

Conspiratorii vor ca banii voştri să curgă spre ei. De aceea îşi învaţă personalul care se ocupă de vânzări, cum ar fi planificatorii financiari şi brokerii, să spună fraze de genul: „Piaţa acţiunilor creşte în medie cu 8% pe an". Ei se folosesc de momeala câştigului de capital pentru a vă

atrage banii în buzunarele lor.

Agenţii imobiliari folosesc un discurs de vânzare asemănător. Ei spun, de multe ori: „Ai face bine să cumperi acum, înainte ca preţurile să crească”. Ideea de a cumpăra înainte ca preţurile să crească înseamnă a cumpăra în aşteptarea unor câştiguri de capital. Din nou, vânzătorii folosesc momeala câştigurilor de capital pentru a vă lua banii. Acesta e jocul, în momentul în care semnaţi ipoteca, banii curg de la voi către ei.

De ce nu investesc toţi pentru cash flow f

Sunt câteva motive pentru care majoritatea oamenilor investesc pentru câştiguri de capital şi nu pentru cash flow. Iată câteva dintre ele:

1. Majoritatea oamenilor nu ştiu diferenţa.
2. Când economia creştea, era uşor să intri în jocul câştigurilor de capital. Oamenii au presupus reflex că locuinţa lor şi portofoliul de acţiuni vor creşte odată cu inflaţia.
3. Investiţiile în cash flow pretind un anumit grad de sofisticare financiară. Oricine poate cumpăra ceva sperând că preţul va creşte. Să identifici afaceri din care să scoţi bani presupune cunoaşterea veniturilor potenţiale, a cheltuielilor, dar şi a felului în care poţi planifica eficienţa

investiţiei bazându-te pe aceste variabile.

4. Oamenii sunt leneşi. Ei trăiesc numai pentru astăzi neţinând seama de mâine.

5. Oamenii se aşteaptă ca guvernul să aibă grijă de ei. Asta a fost atitudinea tatălui meu cel sărac care, atunci când a murit, era un om sărac. Pentru tatăl meu cel sărac era mai uşor să aştepte ca altcineva să aibă grijă de el. Astăzi sunt peste 60 de milioane de americani, colegii mei de generaţie, care sunt pe cale să urmeze pilda tatălui meu cel sărac.

Dacă nu vrei să faci acelaşi lucru, următoarele capitole ţi se adresează.

În concluzie

Calea de a învinge conspiraţia este, în primul rând, să ştii numele jocului, iar numele jocului este cash flow. După ce înveţi numele jocului, trebuie să înveţi terminologia – limbajul banilor. Una dintre căile de a învăţa limbajul banilor este jocul meu, CASHFLOW. Poţi începe cu CASHFLOW 101, care te va învăţa conceptele financiare de bază. De acolo, poţi trece la CASHFLOW 202, care îşi propune să te înveţe concepte avansate. Dar, la final, scopul este să te pregătească pentru jocul real al cash flow-ului care are loc în jurul tău, în orice moment al zilei.

Aşa cum am spus deja, doi termeni foarte importanţi sunt *cash flow* şi *câştiguri de capital.* Simplu spus, 90% din oameni joacă jocul câştigurilor de capital. Numai 10% intră în jocul conspiratorilor: cash flow. Ca urmare, numai 10% câştigă. Ce vrei să fii, un câştigător sau un perdant? Vrei să fii mediocru sau excelent? Dacă vrei să câştigi la jocul fluxului financiar, atunci restul acestei cărţi îţi este dedicat.

CAPITOLUL 8

Tipăreşte-ţi propriii bani

Cramer contra Stewart: înfruntarea titanilor

The Daily Show with Jon Stewart este un foarte popular program satiric de ştiri care este transmis pe canalul Comedy Central. Deşi se presupune că acest program este o satiră politică, mulţi telespectatori folosesc programul ca sursa lor principală de ştiri. Ei simt că ştirile de pe canalele specializate au devenit tendenţioase şi cred că satirizarea ştirilor este mai onestă.

Jim Cramer are propriul său program de televiziune, *Mad Money,* transmis de CNBC, unul dintre principalele canale de ştiri financiare, transmis în lumea întreagă. Cramer este strălucit şi se străduieşte pentru a face ca ştirile financiare să fie plăcute. El şi Jon Stewart au spectacole

asemănătoare, doar cu subiecte diferite. Al lui Cramer este despre bani, iar a lui Stewart este, în principal, despre politică.

Pe 12 martie 2009, Jon Stewart l-a invitat pe Jim Cramer în programul său pentru o înfruntare. În acea seară Stewart nu mai avea chef de glumă. Era furios şi vorbea în numele a milioane de oameni, dând glas nemulţumirilor faţă de întreaga industrie financiară, inclusiv faţă de reporterii de ştiri financiare.

Stewart a rezumat sentimentul general al publicului american astăzi, spunând că CNBC şi media de ştiri financiare ar putea să ajute la educarea americanilor, lansând ideea că există două pieţe: una pe termen lung, în care investeşte americanul obişnuit şi este încurajat să o facă, şi alta, o piaţă rapidă, care există departe de ochii publicului. Acea piaţă, spunea Stewart, „este periculoasă, este dubioasă din punct de vedere etic şi face rău pieţei pe termen lung. Ca urmare, şi vorbesc ca unul care chiar nu ştie mai nimic, simţim că vă finanţăm aventurile prin pensiile noastre şi prin banii câştigaţi cu multă muncă”.

Comentariul cititorilor:

Nu cred că informaţiile din presa centrală despre criza financiară sunt suficient de credibile ca să fac ceva cu

portofoliul meu. De fapt, nu cred că ne induc în eroare intenţionat, ci doar că ne împărtăşesc cunoştinţe din perspectiva lor îngustă.

hattas

Ştiu din propria experienţă de comerciant profesionist că modul cel mai rapid de a pierde bani este să vinzi sau să cumperi uitându-te la canalele de ştiri financiare.

gonel 7

Un furt din banii voştri de pensie

Din nou, istoria dă un anume înţeles evenimentelor care se întâmplă astăzi. În 1974, Congresul a votat *Employee Retirement Income Security Act* (ERISA), care cuprinde şi articolul 401 (k), legalizând unul dintre cele mai mari jafuri de bani din istorie.

Aşa cum am afirmat mai devreme în această carte, mulţi dintre cei care au supravieţuit ultimei mari crize erau sceptici în ceea ce priveşte piaţa de acţiuni. Ambii mei taţi, şi cel sărac, şi cel bogat, nu doreau să aibă defel de-a face cu ea. Ei considerau că piaţa de acţiuni era coruptă şi că investiţiile în ea sunt ca jocurile de noroc. În 1974, ERISA a forţat, pur şi simplu, milioane de oameni să reintre pe piaţa acţiunilor, chiar dacă ei nu ştiau nimic despre investiţii. Înainte de 1974, cele mai multe companii

plăteau pentru pensiile angajaţilor. A-i împinge pe angajaţi pe piaţa acţiunilor era totuşi mai bine pentru firmă, pentru că nu mai trebuia să-i plătească pe viaţă printr-un plan de pensionare. 401 (k) a economisit banii companiei dar, dacă un angajat nu investea în piaţa acţiunilor sau dacă piaţa se prăbuşea, salariatul nu mai avea bani ca să se pensioneze. Acesta a fost unul dintre motivele pentru care piaţa acţiunilor s-a dezvoltat exploziv în anii 1970 şi s-a inventat o nouă profesiune, cea de planificator financiar.

Tatăl meu cel bogat ar fi fost de acord cu opinia lui Jon Stewart că există două pieţe – una a investiţiilor pe termen lung şi o altă piaţă tranzacţională, care se „joacă” cu banii investitorilor. Când a fost aplicat programul 401 (k) în Statele Unite, tatăl meu cel bogat m-a prevenit să nu mă apropii de el. Acest avertisment m-a determinat să scriu, în 2002, cartea *Ricb Dad s Prophecy* şi să colaborez, mai târziu, în 2006, cu Donald Trump pentru a scrie *Why We Want You to Be Rich Two Men, One Message.*

Eu şi Donald nu suntem împotriva pieţei acţiunilor. Amândoi am înfiinţat companii listate la bursă. Suntem însă apărătorii unei educaţii financiare responsabile. Motivul pentru care ni se pare atât de important acest subiect este că există mulţi oameni şi organizaţii care

practică exact opusul. Ei profită de „analfabeţii” financiari pentru a câştiga bani prin aşa-numite „ştiri” şi „educaţie”. Aşa cum a făcut aluzii Jon Stewart în timpul interviului lui cu Jim Cramer, CNBC, ca lider al reţelelor de televiziune financiară, nu îşi îndeplineşte sarcina de a educa masele referitor la adevăratul joc care se joacă cu banii lor.

Fost administrator de fonduri speculative, Jim Cramer este, în opinia mea, un expert în jocul conspiraţiei. După cum probabil că ştiţi, fondurile speculative atacă de multe ori fondurile mutuale, aşa cum rechinii atacă bancurile de ton. Deşi Cramer i-a promis lui Stewart pe parcursul interviului că se va căi şi că va face ceva mai mult pentru a oferi educaţie financiară, după părerea mea, până acum nu am văzut nicio schimbare – doar mai multe scuze şi acuze. Şi, de fapt, cum s-ar putea el schimba? Viaţa lui depinde, în întregime, de jocul ascuns al conspiraţiei.

Rechinul şi tonul

Cam cu cinci ani în urmă, soţia fratelui meu a născut. Cei doi m-au rugat să deschid un plan 529[25] pentru educaţia copilului. Eram de acord să îi ajut, dar, în acelaşi timp, voiam să fiu sigur că nu voi arunca banii pe

25 Plan educaţional de economisire, operat de către un stat sau de către o instituţie educaţională, având ca scop să ajute familiile să economisească bani pentru acoperirea viitoarelor cheltuieli de facultate (*n. tr.).*

fereastră. I-am telefonat, de îndată, brokerului meu, Tom, şi l-am întrebat despre plan:

„Aş putea deschide un cont pentru tine, mi-a spus el, dar nu ştiu dacă o să îţi placă”.

„De ce?” am întrebat eu.

„Pentru că multe dintre planurile 529 pot investi doar în fonduri mutuale”, a spus Tom. „Şi ştiu că tu cunoşti regulile de joc ale fondurilor mutuale”.

„Mulţumesc”, i-am spus eu. „Voi găsi altceva”.

Îi mulţumesc lui Dumnezeu că nu am deschis acel cont. Aş fi pierdut peste 40% din investiţie după ce s-a prăbuşit piaţa, în 2007. Aşa cum spunea Jon Stewart, se desfăşoară două jocuri în acelaşi timp. Un joc, în acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale (adică peştele ton), este pentru investitorii pe termen lung, şi celălalt joc, care este pentru investitorii pe termen scurt, cum ar fi administratorii fondurilor speculative şi speculatorii profesionişti (rechinii).

Chiar dacă piaţa nu ar fi căzut, tot nu aş fi investit în planul 529 din cauza faptului că se baza pe fondurile mutuale. Aşa cum am discutat în detaliu în capitolul 7, fondurile mutuale se servesc din banii investitorilor inocenţi prin taxe şi cheltuieli. Ştiu că planul educaţional 529 oferă câteva stimulente din punctul de vedere al

impozitelor, dar acestea nu compensează jaful banilor din cont prin taxe şi cheltuieli şi nici pierderile generate de volatilitatea pieţei. Fondurile mutuale sunt, pur şi simplu, o investiţie neinteligentă, gândită pentru cei fără inteligenţă financiară.

Renunţând la patru milioane $

În 2001, când am lansat *Rich Dad, Poor Dad,* un fond mutual important mi-a cerut să sprijin grupul lor de fonduri mutuale. Compania mi-a oferit patru milioane $ pe patru ani pentru sprijinul meu. Deşi oferta era foarte tentantă, i-am refuzat.

Printre motivele pentru care i-am refuzat a fost şi acela că nu doresc să susţin un produs în care nu cred. Şi nici nu aveam nevoie de banii lor – oricât de plăcut ar fi fost să-i am. În capitolele care urmează veţi descoperi că nu este chiar atât de greu să faci patru milioane $ dacă ai o educaţie financiară solidă. Ştiu că bogăţia mea adevărată stă în cunoştinţele mele financiare, nu în cash. Ştiu că pot face acele patru milioane $, şi chiar mai mult, folosindu-mi inteligenţa şi făcând afaceri în care cred. E greu să refuzi patru milioane $, dar nu merita să-mi vând sufletul pentru ei.

Ca o paranteză, nu sunt împotriva conceptului de

fonduri mutuale. Sunt împotriva taxelor mari şi a comisioanelor ascunse ale fondurilor mutuale, prin care sunt jefuiţi investitorii. Sunt mii de fonduri mutuale, dar mai puţin de 30% dintre ele intră în Top 500 S & P[26]. Cu alte cuvinte, tot ce ai de făcut este să investeşti într-un fond S & P şi vei fi mai bun decât managerii a 70% din celelalte fonduri mutuale – cu mai puţini bani şi cu câştiguri mai mari. Aşa cum am spus în capitolul anterior, fondurile mutuale sunt, în general, pentru investitorii mediocri şi submediocri, studenţii de nota 5 din lumea inteligenţei financiare. Învestitorii de 9 şi 10 nu au nevoie de ele.

Puterea cuvintelor

Aşa cum am tot repetat în capitolul 7, noua regulă 1 a banilor este: *Banii sunt cunoaştere,* şi noua regulă 6 a banilor este: *învaţă limbajul banilor.*

Unul dintre motivele pentru care atât de mulţi oameni pierd atât de mulţi bani prin investiţii proaste este că şcoala noastră nu reuşeşte să ne înveţe nici măcar elementele de bază ale educaţiei financiare. Această lacună educaţională ne face să nu înţelegem limbajul banilor. De exemplu, când un planificator financiar îţi

26 Standard & Poor's, indice bursier conţinând 500 de companii publice mari, majoritatea americane, care tranzacţionează pe toate bursele majore din SUA *(n. tr.).*

recomandă să *investeşti pe termen lung*, un investitor sofisticat va pune sub semnul întrebării definiţia „termen lung”. După cum a descoperit Einstein, totul este relativ.

Unul din motivele pentru care Jon Stewart era supărat pe Jim Cramer era că acesta era un *speculant.* Ca regulă generală, speculanţii sunt investitori pe termen foarte scurt. Pentru ei, investiţia pe termen lung poate fi o investiţie de o zi – sau chiar o oră. Speculanţii intră şi ies de pe piaţă, de multe ori muşcând din profiturile celor care investesc într-o pensionare lipsită de griji sau pentru educaţia copiilor lor. În loc să folosească cuvântul „pe termen lung”, un investitor sofisticat va folosi cuvintele *strategie de ieşire.* Un investitor isteţ ştie că nu este vorba despre cât timp păstrezi o anumită investiţie. Este vorba despre cum planifici să îţi creşti bogăţia cu acea investiţie într-o perioadă de timp.

Alt cuvânt greşit înţeles este *diversificare.* Dacă îi asculţi pe cei mai mulţi „experţi” financiari, îţi vor spune întotdeauna că investitorii deştepţi îşi diversifică investiţiile. Şi totuşi, ca să îl citǎm pe Warren Buffett din *The Tao of Warren Buffett,* „diversificarea este o protecţie faţă de ignoranţă. Este aproape lipsită de sens pentru cei care ştiu ce fac”.

Un alt motiv pentru care atât de mulţi oameni pierd atât de mulţi bani este că ei nu ştiu ce fac şi *nu sunt diversificaţi suficient,* deşi planificatorii financiari le spun că sunt. Să vă dau câteva exemple.

1. Un planificator financiar vă va spune că sunteţi diversificaţi dacă aţi investit în sectoare diferite. De exemplu, puteţi investi într-un fond mutual cu acţiuni cu capitalizare scăzută sau cu capitalizare ridicată, acţiuni de creştere[27], acţiuni pentru metale preţioase, trusturi de investiţii imobiliare (REITS)[28], fonduri de schimb (ETF)[29], fonduri pentru obligaţiuni, fonduri de piaţă monetară[30] şi fonduri pentru pieţele emergente. Deşi, tehnic, sunteţi diversificaţi în alte sectoare, realitatea este alta pentru că aţi investit într-o singură clasă de capitaluri – capitaluri pe hârtie. Când piaţa acţiunilor a căzut în 2007, toate capitalurile asociate cu această piaţă au căzut. A fi „diversificat" nu le-a fost de prea mare ajutor celor care au diversificat doar în active pe hârtie.

2. Un fond mutual este, prin definiţie, deja diversificat –

---

27 *Growth stock* (în engl.). Acţiunile unei companii care produc câştiguri mai mari sau mai repede decât celelalte din aceeaşi ramură industrială (*n. tr.).*

28 *Real Estate Investment Trusts.* Entitate corporatistă care investeşte în proprietăţi imobiliare (*n. tr.).*

29 *Exchange Traded Fund.* Fond de investiţii tranzacţionat la bursă, ca acţiunile (*n. tr.).*

30 Componentă a pieţei financiare pentru capitaluri implicate în creditarea pe termen scurt, cu maturizare originală de maxim un an (*n. tr.).*

în active pe hârtie. Este un fond făcut dintr-un grup diversificat de acţiuni. Ca lucrurile să fie şi mai rele, există mai multe fonduri mutuale decât pachete de acţiuni individuale. În consecinţă, multe fonduri mutuale cuprind aceleaşi acţiuni. Un fond mutual este ca o multivitamină. A participa la trei fonduri mutuale este ca şi cum ai lua trei multivitamine. Poţi lua trei pastile diferite, dar, în final, iei de mai multe ori aceeaşi vitamină – şi, posibil, în cantităţi dăunătoare.

3. Majoritatea planificatorilor financiari pot vinde doar active pe hârtie, cum ar fi fondurile mutuale, rente, obligaţiuni şi asigurări. De fapt, după 1974, când a fost votată ERISA, mulţi agenţi de asigurări şi-au schimbat brusc titulatura profesională din „agent de vânzări” în „planificator financiar”. Deoarece majoritatea planificatorilor financiari au licenţă doar pentru vânzarea activelor pe hârtie, nu vă vor vinde altceva. Cei mai mulţi dintre ei nu vând active tangibile, cum ar fi proprietăţi imobiliare, afaceri, petrol sau aur şi argint. Normal, ei vă vor vinde ceea ce au voie să vândă şi nu neapărat ce aveţi voi nevoie, iar asta nu este diversificare.

După cum sună vechiul dicton: „Nu chema niciodată un agent de asigurări dacă ai nevoie de o asigurare”. Ştiţi ce

vă vor spune. Cele două motive pentru care planificatorii financiari vă recomandă diversificarea sunt că vă pot vinde mai multe active pe hârtie şi pentru că diversificarea le reduce riscul în cazul în care greşesc. De multe ori ei nu se gândesc în primul rând la *voi.*

Un investitor sofisticat

Există patru categorii de bază în investiţii. Ele sunt:

1. **Afacerile:** De cele mai multe ori cei bogaţi sunt proprietarii mai multor afaceri care le asigură venit pasiv, în timp ce un om obişnuit poate avea mai multe locuri de muncă ce asigură un venit muncit.
2. **Investiţii în proprietăţi imobiliare care produc venit:**

Acestea sunt proprietăţi care asigură venituri pasive în fiecare lună sub formă de chirii. Locuinţa sau casa ta de vacanţă nu intră la socoteală, chiar dacă planificatorul financiar îţi spune că sunt capital.

3. **Active de hârtie – acţiuni, obligaţiuni, economii, rente, asigurări şi fonduri mutuale:** Majoritatea investitorilor obişnuiţi au active pe hârtie pentru că acestea sunt uşor de cumpărat, se administrează uşor şi sunt lichide – adică se pot vinde uşor.

4. **Mărfuri – aur, argint, petrol, platină etc.:** Cei mai mulţi investitori obişnuiţi nu ştiu cum şi de unde să cumpere asemenea mărfuri. În multe cazuri, nu ştiu nici măcar unde şi cum să cumpere aur sau argint fizic.

Un investitor sofisticat investeşte în toate cele patru categorii. *Aceasta* este diversificare adevărată. Învestitorul obişnuit crede că este diversificat, dar, de obicei, este doar în categoria 3, active pe hârtie. Aceea *nu* este diversificare.

Aceleaşi cuvinte, limbaje diferite

Ceea ce vreau să spun este că putem folosi aceleaşi cuvinte, dar să vorbim altă limbă. *Termen lung* pentru un investitor experimentat înseamnă altceva decât pentru un investitor începător. Este valabil şi pentru *a diversifica* şi pentru multe alte cuvinte. Chiar cuvântul *a investi* are sensuri diferite. Pentru unii el înseamnă *a comercializa* (*trading*), adică a intra pe piaţă şi a ieşi rapid de pe piaţă. Când cineva îmi spune: „Investesc în proprietăţi imobiliare”, de multe ori mă întreb ce vrea să spună. Vrea să spună că este proprietarul propriei locuinţe? Sau că vinde şi cumpără, că este un investitor care intră şi iese de pe piaţa proprietăţilor imobiliare *(flipper*)? Sau vrea să spună că achiziţionează proprietăţi care îi asigură cash

flow?

Al doilea lucru pe care doresc să îl spun despre cuvinte şi limbaj este că mulţi aşa-zişi experţi vor să pară inteligenţi, aşa că folosesc cuvinte neobişnuite, cum ar fi *swap automat de credite*[31] sau *speculaţie*[32] pentru a lăsa cu gura căscată o persoană obişnuită. Ambii termeni înseamnă, pur şi simplu, forme de asigurare, dar ferească Dumnezeu ca expertul să folosească asemenea cuvinte simple. Atunci toată lumea ar şti despre ce este vorba!

În cartea sa *Grunch of Giants,* dr. Fuller scrie: „Unul dintre foştii mei prieteni, mort de mult timp, era un gigant, un membru al familiei Morgan. El mi-a spus într-o zi: «Bucky, sunt foarte mândru de tine, aşa că îmi pare rău că trebuie să îţi spun că nu vei avea niciodată succes. Tu explici în termeni simpli ceea ce oamenii nu înţeleg, atunci când prima lege a succesului este să nu simplifici niciodată lucrurile atunci când poţi să le faci complicate.»".

Sunt mândru să continui tradiţia dr. Fuller. În loc să folosesc termenul *giganţi* eu folosesc *conspiratori.* Dar scopul meu este, în permanenţă, să explic în termeni

---

31 *Credit default swap (CDS).* Instrument financiar derivat care are scopul de a transfera expunerea la riscul unor instrumente financiare cu venit fix (credite, obligaţiuni) între două părţi *(n. tr.).*

32 *Hedge.* Investiţie care reduce riscul mişcărilor negative ale preţurilor unui activ. în mod normal, o limitare constă în cumpărarea unei alte poziţii într-o obligaţie înrudită, cum ar fi un contract d*efutures* (*n. tr.).*

simpli ceea ce toţi ceilalţi exprimă complicat.

Devenind mai puternic

Dr. Fuller era de neînduplecat în legătură cu puterea cuvintelor. În timpul uneia dintre prezentările sale la care am participat şi eu, a spus: „Cuvintele sunt cele mai puternice instrumente inventate de oameni”. În cartea sa *Criticaipath* scria: „La început (al industrializării, adică al cooperării umane tehnologice eficiente) *a fost cuvântul.* Cuvântul vorbit şi înţeles a lărgit dezvoltarea informaţiilor de care dispunea umanitatea pentru a aborda provocările vieţii”.

Înainte de a studia sub îndrumarea dr. Fuller, nu am respectat niciodată puterea cuvintelor. În 1983 aveam 36 de ani şi înţelegeam, în sfârşit, de ce tatăl meu cel sărac, un profesor de carieră, avea atâta respect pentru cuvinte. Am înţeles de ce am picat la engleză în liceu de două ori. Nu respectam puterea cuvintelor. Nerespectând puterea cuvintelor, îmi negam puterea de a-mi schimba viaţa. Faptul că aveam vocabularul unui sărac mă făcea sărac şi în realitate. Faptul că adoptasem atitudinea unui om sărac mă făcea să mă zbat financiar. În cele din urmă am înţeles cuvintele dr. Fuller: „Cuvintele sunt cele mai puternice instrumente inventate de oameni”. Am înţeles că ele sunt

combustibilul creierului nostru – cel mai mare capital al nostru, dar şi cel mai mare risc. De aceea cred că, în 1903, vocabularul financiar a fost scos din sistemul educaţional. Şi pentru mine, afirmaţia biblică: „Şi cuvântul s-a făcut trup” a căpătat un nou înţeles. Am priceput în cele din urmă de ce tatăl meu cel bogat ne-a interzis, fiului său şi mie, să folosim cuvintele: „Nu îmi pot permite” sau „Nu pot să o fac”. El ne-a învăţat să ne întrebăm: „Cum mi-aş putea permite?” sau să spunem „Cum pot să o fac?” Am înţeles, în final, că viaţa mea era doar suma cuvintelor mele.

Ştiam că voi fi întotdeauna un pion, o victimă sau un sclav al conspiraţiei dacă nu ştiu, nu înţeleg şi nu folosesc cuvintele pe care le folosesc conspiratorii. În acel moment mi-am interzis să folosesc vorbele celor mediocri financiar, cum ar fi: „Să obţin un loc de muncă bun”, „Să economisesc”, „Să trăiesc cumpătat, sub nivelul mijloacelor mele”, „A investi este un risc”, „Datoria este rea”, „O casă este un capital” şi alte tipuri de mantră populară asociate cu banii. Ştiam că puteam ieşi din sclavagismul financiar înţelegând cuvintele financiare şi limbajul banilor. În 1983 am devenit elevul care învăţa cuvintele financiare, limbajul conspiraţiei.

Comentariul cititorilor:

Am un băieţel de patru ani De când a început să vorbească îl învăţ lucruri simple legate de bani, ca să plantez aceste seminţe timpurii pentru a le păstra şi cultiva, sper eu, pe măsură ce creşte şi devine adult. Ori de câte ori primeşte bani cadou îl întreb: „Ce facem cu banii?" şi îl învăţ să spună: „Îi economisim". Eram foarte mândru de acest lucru până în momentul în care m-am gândit mai mult. Acum l-am învăţat să spună: „Îi investim". Desigur, asta a fost partea uşoară... Acum trebuie să îl învăţ cele patru categorii în care să investească.

bgibbs

Arme de distrugere în masă

Warren Buffett spune despre *derivate* că sunt „arme financiare de distrugere în masă". Până în 2007 numai câţiva oameni ştiau ce sunt derivatele. Astăzi, miliarde de oameni au auzit de derivate, dar tot nu au nici cea mai vagă idee ce înseamnă. Ca o consecinţă, cei ignoranţi financiar cred că derivatele sunt rele, periculoase sau că sunt o creaţie financiară sofisticată pe care o poate folosi, crea sau înţelege doar elita financiară. Nimic nu poate fi mai departe de adevăr.

Repet sfatul pe care l-a primit Buckminster Fuller de la prietenul său din familia Morgan: „Prima lege a succesului este

«Niciodată să nu faci lucrurile să pară simple când poţi să le faci să pară complicate.»” Şi asta este ceea ce face lumea financiară. Ia ceva simplu şi îl face complex.

Făcând ceva complex din ceva simplu, cuvântul financiar sună inteligent şi te face să te simţi stupid când este vorba despre bani. Când te simţi stupid, le este mai uşor să îţi ia banii. Soţia mea şi cu mine am înfiinţat Rich Dad Company în 1997 cu scopul declarat de a-i proteja pe oameni de prădătorii financiari şi de a-i antrena să ia decizii financiare sănătoase. Obiectivul nostru era de a crea produse pentru educaţie financiară, cum ar fi jocuri, cărţi, produse web, coaching şi programe avansate de educaţie financiară care simplifică finanţele. Poţi fi copil sau să ai diploma de doctor şi totuşi să înţelegi ceea ce facem noi.

Astăzi, *derivatele* reprezintă unul dintre cele mai puternice cuvinte financiare din lume. Instituţiile financiare au muncit din greu ca să creeze o aureolă mistică în jurul termenului şi să îl facă să pară un concept complicat. Din acest motiv puţini au ştiut ce înseamnă acest cuvânt până

de curând. Este şi motivul pentru care Warren Buffett numeşte derivatele financiare „arme de distrugere în masă”. În realitate, conceptul de derivat nu este complicat.

O definiţie mai largă a derivatului este *o substanţă care poate fi făcută dintr-o altă substanţă.* De exemplu, sucul de portocale este un derivat al portocalei. O definiţie a derivatului financiar este *a avea o valoare dintr-un activ variabil de bază.* De exemplu, o acţiune este un derivat al unei companii existente, cum ar fi Apple Computers. Spus simplu, când cumperi o acţiune Apple, cumperi un derivat al Apple, compania. Şi când cumperi o acţiune a unui fond mutual, cumperi un derivat al acelui fond, care, la rândul lui, este un derivat al acţiunilor – un derivat al unui derivat.

Ceea ce Warren Buffett nu a spus, dar ar fi trebuit să o facă, este că derivatele sunt, în acelaşi timp, instrumente pentru *crearea masei financiare.* Derivatele sunt instrumentele pe care cei 10% le folosesc pentru a lua banii de la ceilalţi 90%. Cred că ceea ce a vrut să spună Buffett este că, atunci când începi să investeşti în derivate de derivate de derivate, investiţia devine mai volatilă.

Să luăm ca exemplu viţa-de-vie. Strugurii provin din viţa-de-vie. Deci, strugurii sunt un derivat al viţei-de-vie.

Poţi mânca strugurele şi acesta poate fi benefic pentru sănătatea ta. Poţi şi să tescuieşti strugurii şi să-i faci must. Deci, mustul este un derivat al strugurelui, care este, la rândul lui, un derivat al viţei-de-vie şi este, în continuare, bun pentru tine. Dar când din must creezi vin, derivatul, în acest caz vinul, devine mai puternic şi mai volatil. Dacă devii dependent de derivatul cunoscut sub numele de vin devii un alcoolic şi, când devii alcoolic, vinul devine o armă de distrugere fizică în masă. Sănătatea, familia şi nenumărate averi au fost pierdute din cauza dependenţei de alcool. O reacţie în lanţ similară s-a întâmplat şi în timpul crizei financiare. Ironia este că mulţi dintre creatorii acestei băuturi toxice, puternice şi volatile de derivate financiare încă mai conduc spectacolul – şi încă mai învârt în ceaunul vrăjitoarelor.

Motivul pentru care am vorbit în prima parte a acestei cărţi despre istoria financiară este că prin istorie putem înţelege mai bine prezentul şi viitorul. Înainte de 1971, dolarul era un derivat al aurului. După 1971, dolarul a devenit un derivat al datoriei, un IOU cunoscut sub numele de obligaţiuni sau bonuri de tezaur americane, susţinut de promisiunea contribuabilului american de a-şi plăti facturile. Marile întrebări de astăzi sunt: Poate

contribuabilul american să îşi permită trilioanele de dolari care merg în refinanţarea celor bogaţi? Şi care este viitorul dolarului american?

Astăzi, adevărata armă de distrugere în masă este dolarul american.

Tipăreşte-ţi propriii bani

Crearea unui derivat este la fel de uşoară ca şi stoarcerea sucului dintr-o portocală. Simplificând şi înţelegând definiţia unui derivat financiar, poţi foarte uşor să preiei din puterea acelei lumi. Şi tu poţi să îţi tipăreşti propriii bani. Un exemplu foarte simplu este un IOU cu dobândă. Să spunem că ai 100$, iar prietenul tău vrea să împrumute aceşti bani timp de un an. Ca urmare, îl pui pe prietenul tău să semneze o înţelegere să împrumute 100$ cu o dobândă de 10%. Cu alte cuvinte, prietenul tău este de acord să plătească înapoi 110$ într-un an. Tocmai ai creat un derivat. Derivatul este dobânda de 10$ pe care o primeşti într-un an. Ai scos 10$ din cei 100$ iniţiali.

Acum, hai să ridicăm derivatul la nivelul următor. Să spunem că nu ai acei 100$ pe care prietenul tău vrea să îi împrumute. Te duci la părinţii tăi şi le ceri să îţi împrumute 100$ timp de un an cu o dobândă de 3%. Părinţii tăi sunt de acord şi atunci îi dai prietenului tău 100$ cu dobândă

de 10%. Un an mai târziu, prietenul îţi rambursează 110$. Tu iei 103$ şi îţi plăteşti datoria către părinţi. Toate sunt minunate. Ai câştigat 7$ pentru efortul tău. Acum ai făcut bani fără să ai bani, creând un derivat al unui derivat.

În capitolul 5 am scris despre sistemul de rezerve fracţionare. Băncile fac exact ce am descris mai sus, dar la un nivel mult mai ridicat. Ele creează un derivat de ordinul trei – un derivat al unui derivat al unui derivat.

De exemplu, să presupunem că ai plasat 100$ într-un cont pentru economii la o bancă. Aceasta îţi ia economia şi creează un derivat, promiţându-ţi să îţi plătească 3% pentru banii tăi. Apoi, legislaţia bancară permite băncii, prin sistemul de rezervă fracţionară, să împrumute cei 100$ ai tăi în multipli, cu dobândă – să spunem de 10 ori cu dobândă de 10%. Deci, banca îţi plăteşte ţie 3$ pentru cei 100$ ai tăi şi împrumută altor persoane 1.000$ (100$ x 10) cu dobândă de 10%, în acest exemplu banca câştigă 100$ de la cei 1.000$ şi ţie îţi dă 3$. Acest lucru se întâmplă în viaţa reală în orice moment.

Unul dintre motivele pentru care actuala criză financiară este atât de mare este că, în 2004, Securities and Exchange Commission (SEC) [33] a permis primelor cele mai

33 Comisia de Valori Mobiliare şi Burse (*n. tr.).*

mari cinci bănci de investiţii să mărească rezerva fracţionară de la 10 la 40. Cu alte cuvinte, dacă tu depui la bancă 100$, cele mai mari bănci pot da credite de 4.000$ şi apoi, sutele de bănci care împrumutau acei bani puteau credita de zece ori mai mult decât cele 4.000$. Toţi aceşti bani trebuie plasaţi undeva, iar brokerii de ipoteci căutau persoane capabile să îşi pună numele pe actele de ipotecă. Dezastrul cu datornicii cu risc ridicat s-a extins şi apoi a explodat – dărâmând întreaga economie mondială. Deci nu derivatele erau problema; problema era lăcomia de la cel mai înalt nivel al activităţii bancare şi al guvernului. Pentru a-l cita din nou pe Buffett în *The Tao of Warren Buffett*: „Când combini ignoranţa cu banii împrumutaţi, consecinţele pot fi interesante”.

Cu toţii putem crea derivate

Ceea ce vreau să spun este că toţi putem crea derivate simple. Toţi putem crea bani din nimic – derivate ale gândurilor noastre. Toţi avem puterea de a tipări propriii noştri bani dacă ne antrenăm minţile să gândească în termeni de derivate. Cu alte cuvinte, *hanii pot fi un derivat al cunoaşterii financiare.* De aceea educaţia financiară este atât de importantă şi cred că din acest motiv nu se mai învaţă în şcoli. Conspiraţia nu vrea ca tu şi cu mine să-

i înţelegem jocul!

Comentariul cititorilor:

Soţia mea tocmai m-a întrebat dacă îmi amintesc ce sentiment de putere am avut prima dată când am creat derivate. Am creat un puternic program de training în vânzări şi am avut 22 de oameni într-unul dintre seminarii. paPAAAM! 20.000$ direct în contul nostru! (pe lângă faptul că am avut 22 de oameni care erau bucuroşi că pot să vândă mai multe proprietăţi imobiliare...). Şi mai vorbim despre o situaţie „toţi câştigă". Se spune că Dumnezeu ne-a dat fiecăruia cel puţin un talent sau abilitate specială. „Derivarea" produselor sau serviciilor din propria cunoaştere sau experienţă pe care le doresc şi alţii te face să te simţi liber şi puternic! Prima dată când am făcut acest lucru am ştiut că vom fi liberi financiar şi că vom obţine putere personală.

davekohler

Banii sunt infiniţi

După ce aţi învăţat să creaţi derivate, banii devin infiniţi. Să vă explic în termeni simpli.

Ca să existe un derivat, trebuie să existe cash flow. De exemplu, când o bancă creează o ipotecă, care este un derivat al unei case, eşti de acord să plăteşti bani băncii în

fiecare lună. Pentru ca un derivat să existe, trebuie să existe două părţi. Una dintre părţi plăteşte, iar cealaltă încasează. În cazul unei ipoteci, bancherul se află de o parte a ecuaţiei, iar tu te afli de cealaltă. Întrebarea este: Tu în ce parte a ecuaţiei doreşti să te afli? Vrei să fii pe partea ipotecatului sau a ipotecatorului?

După ce am înţeles puterea cuvântului *derivat*, am ştiut pe ce parte vreau să fiu. Vreau să fiu pe partea celui care primeşte, de partea celor 10% care primesc cash flow de la ceilalţi 90%.

Motivul pentru care nu economisesc bani este că eu sunt un împrumutat, nu unul care economiseşte. Eu iubesc datoria – atâta timp cât altcineva va plăti pentru acea datorie. Fac ceea ce fac şi băncile. De exemplu, împrumut un milion $ cu 10% şi cumpăr un complex de apartamente. Urmez prima nouă regulă a banilor: *Banii sunt cunoaştere* şi aplic cunoaşterea în a-i face pe chiriaşi să plătească cel puţin 20% pentru milionul pe care l-am împrumutat cu 10% dobândă.

În această situaţie ultrasimplificată, câştig 200.000$ pe an din acel un milion $ pe care i-am împrumutat şi îi plătesc băncii 100.000$ pe an pentru acel milion – asta înseamnă un profit net de 100.000$ pe an pentru mine. În

acest exemplu, în momentul în care un chiriaş semnează înţelegerea de închiriere, am creat un derivat al complexului meu de apartamente, dându-i chiriaşului dreptul să locuiască acolo conform regulilor mele care presupun un preţ reciproc acceptat. Dacă aceste lucruri te fac să îţi vâjâie capul, caută-ţi un prieten şi discută acest exemplu simplu de derivat până când îl vei înţelege şi va deveni o parte din tine.

După ce am înţeles puterea cuvântului *derivat* şi mi-am pus în practică ştiinţa, mi-am dat seama că voi fi un om liber şi că nu voi mai avea niciodată nevoie de un loc de muncă. Nu a fost nevoie să cumpăr acţiuni la un fond mutual şi sper că, nu peste multă vreme, voi putea ieşi la pensie.

La fel, după ce am înţeles puterea cuvântului *derivat,* am putut să mă mişc şi în alte zone decât în cea a proprietăţilor imobiliare şi terenurilor. De exemplu, această carte este un derivat. Pentru a creşte puterea acestei cărţi, mi-am rugat avocatul să creeze o licenţă pentru această carte. O licenţă este un derivat al acestei cărţi, iar cartea este un derivat din mine. Vând apoi licenţa de publicare a acestei cărţi la peste 50 de edituri din întreaga lume. Editorii iau licenţa pe care au cumpărat-o

de la mine şi tipăresc cărţi, un alt derivat, şi le expediază la librăriile din ţara lor. În fiecare trimestru primesc drepturi de autor de la aceste 50 de edituri. Drepturile de autor sunt derivate ale cărţilor, cărţile sunt derivate ale licenţei, licenţa este un derivat al acestei cărţi, iar această carte este un derivat al meu. Majoritatea autorilor gândesc în termeni de cărţi; eu gândesc în termeni de derivate. Dacă sună complex, vă rog să discutaţi acest exemplu cu un prieten, pentru că uneori se învaţă cel mai bine din conversaţii. Faptul că ne exprimăm ideile cu voce tare ne ajută să le clarificăm.

Din nou: după ce ai înţeles puterea cuvântului *derivat* începi să preiei puterea acestui cuvânt. Aşa cum spunea dr. Fuller: „Cuvintele sunt cele mai puternice instrumente create de om”. Iar Biblia spune: „Şi cuvântul s-a făcut trup”. Cu alte cuvinte, te transformi în propriile-ţi cuvinte.

Aş putea veni cu exemple mai complicate, dar la ce bun? Treaba mea este să simplific lucrurile, nu să le complic. Nu am reuşit niciodată să intru în familia Morgan! Totuşi, deşi simplific conceptele financiare, nu vreau să spun că ele sunt uşoare. Am petrecut mulţi ani forţându-mi gândirea să străbată drumul de la mentalitatea tatălui meu cel sărac către felul de a gândi al tatălui cel bogat. Şi

astăzi, încă îmi continui educaţia. Dacă îţi imaginezi că le ştii pe toate, nu ştii, de fapt, nimic.

Am dat două exemple simple: de ce 10% dintre oameni fac 90% din bani şi de ce 90% dintre oameni îşi împart cele zece procente rămase. Trebuie, pentru început, să cunoaşteţi, să înţelegeţi şi să respectaţi puterea cuvintelor şi să vă alegeţi cu atenţie propriile cuvinte. Mai trebuie şi să scăpaţi de anumite cuvinte care vă trag în jos, cum ar fi „să scap de datorii", „nu voi fi niciodată bogat", „este riscant să investeşti" şi „investeşte pe termen lung într-un portofoliu diversificat de fonduri mutuale". Trebuie să ajungi să cunoşti şi să foloseşti cuvinte ca *derivate, cash flow, rată de capitalizare* şi *scădere a intensităţii,* dar şi altele folosite de conspiratori. Dacă îţi vei îmbogăţi vocabularul, îţi vei îmbogăţi şi viaţa. Vă voi spune cum puteţi accelera procesul de îmbogăţire a vocabularului în capitolele care urmează. Cu alte cuvinte, dacă vreţi să vă schimbaţi viaţa, începeţi prin a vă schimba cuvintele. Iar cea mai nouă veste e că acestea sunt gratis.

În concluzie

Am început acest capitol cu un schimb de replici între Jon Stewart, un comentator comic de ştiri politice, şi Jim Cramer, un comentator comic de ştiri financiare.

În timpul interviului, Jon Stewart i-a spus lui Jim Cramer*: „Înţeleg că vrei să faci finanţele plăcute, dar asta nu este un joc... Nici nu pot să îţi spun cât de tare mă înfurie, pentru că îmi arată că voi toţi ştiţi. Toţi ştiţi ce se întâmplă”.*

Deşi cu siguranţă că pot simpatiza cu mânia lui Jon Stewart, nu sunt de acord cu el asupra unei părţi a afirmaţiei lui. Este posibil ca Jim Cramer să ştie cum smulg unii hălci din economiile pentru investiţii ale omului obişnuit ca un rechin care înoată într-un banc de ton, tonul investind pe termen lung în fonduri mutuale, sperând şi rugându-se ca piaţa să crească, sperând la câştiguri de capital. Dar mă îndoiesc că Jim Cramer ştie cu adevărat cum îşi tipăresc bogaţii propriii bani.

Cramer este un jucător şmecher, care ciupeşte din piaţa acţiunilor, în hainele unui entertainer. Dar, în capul meu, Cramer lucrează pentru conspiraţie. El are nevoie să prezinte în culori plăcute ciupitul de pe piaţa de acţiuni şi să vă ofere ponturi şi informaţii despre acţiunile care cresc sau scad. După părerea mea, treaba lui adevărată este să încurajeze câţi mai mulţi peşti ton să îşi pună banii la bătaie pe piaţa de acţiuni, să-şi investească banii în derivate cunoscute sub numele de acţiuni, obligaţiuni şi

fonduri mutuale – toate astea fiind derivate ale unui joc foarte mare. Cred că sarcina lui Cramer este să momească cei 90% să intre în jocul celor 10%. În capitolele următoare voi explica cum poţi deveni parte a celor 10% care îşi tipăresc propriii bani. Dacă te poţi descurca cu un IOU, poţi crea un derivat – şi asta *înseamnă* să-ţi tipăreşti propriii bani. Ţ Amintiţi-vă prima nouă regulă a banilor: *Banii sunt cunoaş-} tere.* Această cunoaştere începe cu puterea cuvintelor. Cuvintele îţi permit să vorbeşti limbajul conspiraţiei, iar vorbitul aceleiaşi limbi îţi permite accesul la puterea conspiraţiei fără să fii un pion, sclav sau victimă a conspiraţiei. Vorbind limba, poţi juca propriul joc, iar numele jocului este cash flow.

CAPITOLUL 9

***Secretul succesului: vinde* întrebare**: *De ce şoarecii au baluri mici?*[34]

Răspuns: Pentru că nu vând multe bilete.

La ce v-aţi gândit f

Parcă vă şi aud sâsâind şi bombănind la această glumă. Unii dintre voi nu aţi înţeles nimic din ea. Unii se întreabă la ce fel de „mingi” mă refer. Oricât de mult îmi displace să explic glumele, „mingile” despre care vorbesc sunt

34 Joc de cuvinte intraductibil: *balls* înseamnă *mingi, baluri,* dar şi *testicule* în jargon (*n. tr.).*

balurile de caritate sau de inaugurare – petreceri luxoase. Ştiu că unii dintre voi vă gândiţi la alt fel de „mingi”, cum ar fi mingea de fotbal sau la lucruri vulgare, pe care nu la voi comenta.

Motivul pentru care spun că şoarecii au baluri mici este că vreau să ilustrez puterea cuvintelor şi faptul că acestea au înţelesuri multiple şi pot cauza neînţelegeri, pot înşela sau induce în eroare. Multe dintre cuvintele financiare care reprezintă sfaturi, „consiliere”, pot face un rău ireparabil vieţii cuiva. Eu numesc aceste cuvinte financiare înşelătoare *basme financiare.*

Basmul financiar 1: Trăieşte sub nivelul posibilităţilor

Pentru mine, aceste cuvinte ucid orice vis. În primul rând, cui îi place să trăiască sub nivelul posibilităţilor? Nu vor toţi oamenii să ducă o viaţă deplină, bogată şi abundentă? Concepţia conform căreia trebuie „să trăieşti sub nivelul posibilităţilor” îi ţine pe mulţi în sărăcie financiară, goliciune emoţională şi neutralitate spirituală. Dacă sondezi sensurile de profunzime ale acestor cuvinte, poţi găsi multe înţelesuri, cum ar fi: „Să nu doreşti lucrurile bune în viaţă”, sau: „Nu poţi avea ceea ce îţi doreşti”. Decât să accepţi acest sfat ca literă de evanghelie,

oamenii ar trebui să se întrebe: Trăind sub nivelul posibilităţilor mele aş putea duce viaţa pe care o vreau? Voi trăi fericit până la adânci bătrâneţi, ca în basme?

Comentariul cititorilor:

Niciodată nu mi-a trecut prin cap că a trăi sub nivelul posibilităţilor ar fi un lucru rău. Pentru mine înseamnă doar să fii un bun administrator, cheltuind mai puţin decât câştigi. Dacă vrei să cheltuieşti mai mult, întâi să câştigi mai mult. Dar acum văd cum cuvintele acestei zicale pot face rău. Nu înseamnă să îţi depăşeşti mijloacele sau să fii încurajat să faci acest lucru. Felul în care este exprimată ar putea fi tradusă, în esenţă, prin: „Fii fericit cu ce ai pentru că asta-i tot ce ai. „Este moartea viselor.

Kiyspray

Tatăl meu cel sărac credea că trebuie să trăieşti sub nivelul posibilităţilor. Familia noastră trăia de pe-o zi pe alta, încercând tot timpul să economisească bani. Fiind copii ai Marii Crize, mama şi tata economiseau orice – chiar şi folia de aluminiu folosită deja – şi cumpărau totul cât mai ieftin posibil – inclusiv mâncarea.

Tatăl meu cel bogat, pe de altă parte, nu credea că trebuie să trăieşti sub nivelul posibilităţilor. În schimb, şi-a încurajat propriul fiu şi pe mine să ne urmăm visul. Asta nu

înseamnă că era risipitor sau cheltuitor. Nu ieşea în evidenţă şi nu îşi etala averea. Pur şi simplu gândea că a-i sfătui pe oameni să trăiască sub nivelul posibilităţilor era un sfat financiar care făcea rău psihologic şi spiritual. El credea că educaţia financiară ar oferi oamenilor mai multe posibilităţi de a alege şi mai multă libertate în a decide cum vor să îşi trăiască viaţa.

Tatăl meu cel bogat credea că visurile sunt importante. De multe ori spunea: „Visurile sunt cadouri personale de la Dumnezeu, stelele noastre personale de pe cer, care ne ghidează pe poteca vieţii”. Dacă nu ar fi existat visurile lui, tatăl meu cel bogat nu ar fi devenit niciodată bogat. Ne spunea deseori: „Luaţi-i unui om visurile şi îi luaţi viaţa”. De aceea, primul pas din jocul meu CASHFLOW presupune ca jucătorii să-şi aleagă propriul vis. Eu şi soţia mea, Kim, am proiectat astfel prima etapă a jocului în memoria tatălui meu cel bogat.

Tatăl cel bogat spunea adesea: „S-ar putea să nu ajungi niciodată la stele, dar ele te vor ghida pe poteca vieţii”. Când aveam zece ani, am visat să navighez în jurul lumii, cum au făcut Columb sau Magellan. Habar nu am de ce am avut acel vis. Pur şi simplu l-am avut.

La 13 ani, în loc să fac boluri de salată la orele de

atelier, am petrecut un an întreg construindu-mi singur o barcă cu pânze lungă de trei metri. În mintea mea, de îndată ce aş fi terminat barca aş fi pornit să navighez pe oceanele lumii, sperând să ajung pe tărâmuri îndepărtate.

La 16 ani, consilierul şcolar m-a întrebat ce vreau să fac când voi termina liceul.

„Vreau să navighez până în Tahiti, să beau bere la barul Quinn (un loc rău famat în Tahiti) şi să întâlnesc cea mai frumoasă femeie din Tahiti”, am răspuns eu.

Cu un zâmbet, mi-a întins o broşură a Academiei Marinei Comerciale. „Şcoala asta e de tine”, mi-a spus, iar în 1965 am devenit unul dintre cei doi elevi ai şcolii mele selectaţi de Congresul

American să meargă la cursurile Academiei Militare Federale care forma ofiţeri navali pentru Marina Comercială a SUA, una dintre cele mai pretenţioase şcoli din Statele Unite. Fără visul meu de a naviga până în Tahiti, nu aş fi ajuns niciodată la Academie. Visul mi-a dat putere. Aşa cum cânta greierele Gimini din filmul de animaţie Pinocchio în *When You Wish Upon a Star:* „Dacă ţii la visurile tale, nicio cerere nu e prea mare”.

Comentariul cititorilor:

În 2003, când singura mea fată s-a logodit, afacerea

familiei noastre era în pragul închiderii. Datoriile se adunau şi, pur şi simplu, nu puteam vinde destul din produsele noastre ca să putem supravieţui. Şi totuşi, eu doream să fac pentru fata mea o nuntă care să fie ţinută minte; era doar singurul meu copil. Deci, cum îşi poate permite cineva o nuntă de 26.000$ şi să aibă grijă şi de o afacere pe ducă VISEAZĂ LA SCARA MARE, iar răspunsul va veni. Am prins finalul boomului locuinţelor şi am cumpărat o casă, am renovat-o şi am vândut-o... Această reuşită ne-a ajutat să plătim nunta de neuitat a fiicei noastre.

synchrostl în 1968, pe când eram student la Academia Militară, am navigat spre Tahiti pe un petrolier al Standard Oii. Aproape că am izbucnit în lacrimi când prova petrolierului tăia apele de cristal din largul unora dintre cele mai frumoase insule din lume. Şi da, m-am dus la barul Quinn s şi am întâlnit câteva tahitience splendide. Patru zile mai târziu, când petrolierul meu revenea în Fiawaii, am simţit satisfacţia împlinirii visului din copilărie. Era momentul să merg mai departe, către un nou vis.

Decât să trăiesc sub nivelul posibilităţilor, tatăl meu cel bogat îmi amintea constant să îmi împing limitele vieţii. Chiar şi când nu aveam bani, tot conduceam o maşină

frumoasă şi locuiam într-un apartament cu vedere la plajă, pe Diamond Head Beach. Sfatul tatălui meu cel bogat a fost ca niciodată să nu simt, să nu arăt sau să nu acţionez ca un om sărac. El îmi amintea în permanenţă că: „Lumea te tratează aşa cum te tratezi tu însuţi”.

Aceasta nu însemna că eram neglijent cu banii mei. Pretenţiile mele pentru un standard de viaţă mai ridicat îmi cereau ca mereu să îmi forţez mintea să determine cum să îmi permit să trăiesc în lux, deşi aveam puţini bani. În ochii tatălui cel bogat mă antrenam să raţionez ca o persoană bogată pentru a învinge săracul din mine. El spunea deseori: „Când nu ai bani, foloseşte-ţi mintea. Nu ceda în faţa săracului din tine”.

Am obţinut lucrurile pe care mi le-am dorit folosindu-mi mintea. Conduceam un Mercedes decapotabil, oferind activitate de consultanţă pentru dreptul de a folosi această maşină. Am locuit într-un apartament foarte frumos pe plajă făcând marketing pentru o familie care locuia pe o altă insulă din Hawaii, în schimbul muncii pe care o făceam pentru ei, m-au lăsat să locuiesc în apartamentul lor dintr-unul dintre cele mai frumoase hoteluri de pe plajă, la Diamond Head, pentru aproximativ 300$ pe lună – preţul pe care majoritatea oamenilor îl plătesc pentru o

singură noapte. Decât să trăiesc sub posibilităţi, mi-am folosit creierul pentru a descoperi cum pot trăi elegant fără a-mi face praf finanţele. Aceleaşi talente le folosesc şi astăzi. Dacă nu am bani pentru un lucru pe care mi-l doresc, îmi folosesc capul pentru a descoperi cum îl pot obţine. Nu las ca suma de bani pe care o am în conturi să îmi dicteze limitele vieţii.

Ori de câte ori aud consilieri financiari spunând „trăieşte sub posibilităţi”, mă cutremur. Singurul lucru pe care-l aud este un expert financiar spunând: „Sunt mai şmecher decât tine. Lasă-mă pe mine să îţi spun cum să îţi trăieşti viaţa. Primul pas este să îmi dai mie banii tăi şi îi voi administra eu pentru tine”. Milioane de oameni urmează acest sfat ca oile, trăind sub posibilităţi şi cedându-şi banii „expertului financiar”, care, la rândul lui, îi dă Wall Street-ului.

Decât să dea banii „experţilor”, tatăl meu cel bogat şi-a încurajat copiii şi pe mine să devenim propriii experţi, studiind banii, afacerile şi investiţiile. Să trăieşti sub posibilităţi ar putea fi un sfat bun pentru unii oameni, dar nu şi pentru mine. De ce să trăiesc sub posibilităţi când pot avea o viaţă plină de abundentă la îndemână?

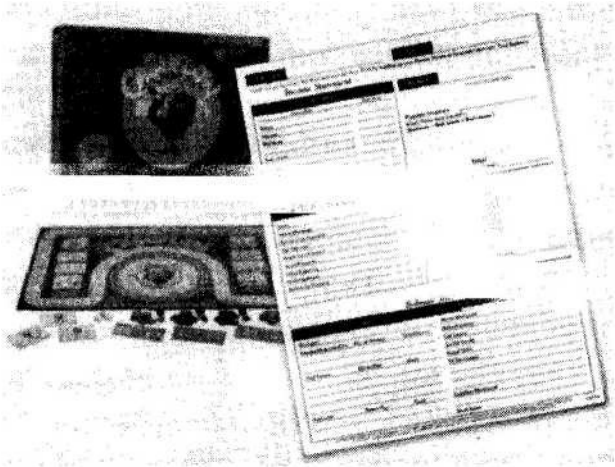
Dacă vreţi să vă schimbaţi viaţa, începeţi prin a vă schimba cuvintele. Trebuie să începeţi să folosiţi cuvintele propriilor visuri, cuvinte care să evoce ce vreţi să ajungeţi, nu cuvintele fricii şi eşecului. Consideraţi actuala criză financiară o binecuvântare şi nu un blestem, o oportunitate şi nu o problemă, o provocare şi nu un obstacol, un moment în care puteţi câştiga şi nu un timp pe care îl pierdeţi, un moment în care trebuie să fiţi curajos, nu fricos. Şi fiţi mulţumit că lucrurile sunt dificile, pentru că dificultatea este linia de demarcaţie între câştigători şi perdanţi. Gândiţi-vă la dificultate şi la luptă ca terenul de antrenament al campionilor.

Decât să trăiţi sub posibilităţi, mai bine visaţi la lucruri mari pe care să le începeţi cu paşi mici. Fiţi isteţ, educaţi-vă financiar, creaţi-vă un plan, găsiţi-vă un învăţător şi apoi îndrăzniţi să vă atingeţi visul. Când juca Monopoly în tinereţe, tatăl meu cel bogat îşi vedea visurile pe tabla de joc – planul pentru propria viaţă şi pentru ieşirea din sărăcie. A început cu mici case verzi pe tabla de Monopoly şi visa la hotelul cel mare de pe plaja Waikiki. A durat cam 20 de ani, dar visul lui a devenit realitate. Datorită tatălui meu bogat, mentorul şi antrenorul meu, când am devenit serios, mi-am îndeplinit visul meu de independenţă

financiară, după zece ani de perseverenţă. Nu a fost uşor. Am făcut multe greşeli. Mai mult am fost certat decât lăudat. Am pierdut bani şi am făcut bani. Am întâlnit mulţi oameni buni, câţiva extraordinari şi câţiva foarte, foarte răi. De la fiecare dintre ei am învăţat înţelepciunea pe care nu o înveţi în şcoală sau din cărţi. Călătoria mea a avut mai puţin legătură cu banii şi mai mult cu omul în care m-am transformat pe parcursul acestui proces. Am devenit un om bogat care nu lasă ca banii sau lipsa acestora să îi dicteze limitele vieţii.

Jocul vieţii

Ce vedeţi mai jos este o fotografie a jocului CASHFLOW.



Când vă uitaţi la structura jocului CASHFLOW, vedeţi

Cursa nebunilor în cercul interior. Cursa nebunilor este pentru acei oameni care „nu riscă”, găsindu-şi un loc de muncă sigur, cumpărându-şi o casă şi investind în fonduri mutuale. Cursa nebunilor este pentru acei oameni care cred că este o mişcare inteligentă să trăieşti sub posibilităţi.

Cercul exterior al plăcii de joc este Circuitul Rapid. Acesta este jocul jucat de cei bogaţi. Ieşirea din Cursa nebunilor şi intrarea pe Circuitul Rapid se face dacă îţi foloseşti inteligent Declaraţia Financiară pe care ţi-o oferă jocul. În viaţa reală, declaraţia financiară este propriul vostru raport financiar. Este o reflectare a propriei inteligenţe financiare. Problema este că majoritatea oamenilor termină şcoala fără să ştie ce e aia o declaraţie financiară – deci, mai degrabă vor lua o nota foarte mică pe raportul lor financiar. Un individ poate să fi mers la şcoli faimoase şi să fi primit numai 10 prin cataloagele academice, dar să fie un repetent financiar când vine vorba despre termenii declaraţiei lor financiare.

UN TUR PERSONAL AL JOCULUI CASHFLOW Dacă doriţi explicaţii mai detaliate ale jocului CASHFLOW, accesaţiwww. Richdad com/conspiracy-of-the-rich şi, printr-o prezentare video pe web, vă voi explica personal

de ce Kim şi cu mine am creat jocul CASHFLOW şi ce lecţii puteţi învăţa jucându-l.

Basmul financiar 2: Du-te la şcoală ca să poţi obţine un loc de muncă sigur

Tatăl meu cel sărac punea mult preţ pe siguranţa locului de muncă. Din acest motiv credea cu atâta putere într-o bună educaţie şcolară şi academică.

Tatăl meu cel bogat punea mare preţ pe libertatea financiară. Din acest motiv credea cu atâta putere în educaţia financiară. De multe ori spunea: „Oamenii cu locul de muncă cel mai sigur sunt în închisoare. De aceea se cheamă «securitate maximă»*”.* Mai spunea şi că: „Cu cât cauţi mai multă siguranţă, cu atât ai mai puţină libertate”.

Desenul care urmează este Cadranul CASHFLOW, apărut în titlul celei de-a doua cărţi pe care am scris-o în seria *Tată Bogat.*

În cadranul CASHFLOW:

A reprezintă *angajatul.*

L reprezintă *liber-profesionistul,* de pildă un doctor sau un avocat, sau întreprinderile mici.

P reprezintă *patronul* sau *afacerile mari* (peste 500 de angajaţi).

I reprezintă *investitorul.*

Veţi observa ca sistemul şcolar face o treabă foarte bună producând A ŞI L, partea stângă a cadranului, partea care apreciază siguranţa.

Secţiunile P ŞI I din partea dreaptă a cadranului sunt locul în care este preţuită libertatea. Din cauza lipsei educaţiei financiare, secţiunile P ŞI I rămân un mister pentru cei mai mulţi oameni. De aceea majoritatea oamenilor spun ca o afacere sau o investiţie sunt riscante. Totul este riscant dacă nu ai educaţie, experienţă şi îndrumare ca să faci lucrurile corect şi bine.

ALEGEŢI-VĂ CU ATENŢIE EXPERŢII

Îi ascult pe mulţi experţi financiari, dar urmez doar sfaturile unora, puţini la număr. Unul dintre consultanţii ale căror sfaturi le urmez cu religiozitate este Richard Russell, un expert pe probleme bursiere. Iată ce spune Richard

Russell despre investiţiile pe termen lung în acţiuni: „Bursele pot fi comparate cu jocurile de noroc de la Las Vegas. Când joci la Las Vegas, alimentezi şansele casei. Din această cauză, dacă joci destul de mult timp la Vegas, întotdeauna îţi vei pierde banii”.

Russell mai vorbeşte şi despre oamenii care investesc în basme: „Investiţiile de pe piaţa de acţiuni reprezintă o taxă pe termen lung pentru oamenii care vor ceva [profituri] fără să muncească în mod real pentru acele profituri imaginare”.

Problema cu majoritatea consilierilor financiari este că ei sunt plasaţi în secţiunile A ŞI L, dar lucrează pentru secţiunile P ŞI I. Cei mai mulţi consilieri financiari nu se află în secţiunile P ŞI I şi nici nu sunt oameni bogaţi. Mulţi sunt numiţi „brokeri” brokeri de bursă, agenţi imobiliari, brokeri de asigurări. Aşa cum spunea de multe ori tatăl meu cel bogat: „Motivul pentru care sunt numiţi «brokeri»[35] este că ei sunt mai faliţi decât tine”.

În *The Tao of Warren Buffett,* Warren Buffett spune despre consultanţii financiari următoarele: „Wall Street este singurul loc în care oamenii vin într-un Rolls-Royce ca să primească consultantă de la oameni care vin cu

35 în engleză, pentru „falit“ se poate folosi şi *broke,* de unde şi jocul de cuvinte (*n. red.).*

metroul”.

Graficele care urmează, furnizate de Andy Tanner, consultant Rich Dad, demonstrează cât de greşită este ideea utilizării unui broker pentru administrarea unui portofoliu diversificat. Primul arată câştigurile în procente ale Fidelity Magellan Fund (unul dintre cele mai bine cunoscute fonduri din lume) comparat cu câştigurile Dow Jones Industrial şi cu S & P 500.

Comparaţie între evoluţiile câştigurilor Fidelity Magellan Fund *versus* S & P 500 şi Dow Jones Industrial

feb, 2009 «Fidf	iity Magellan Fund 39,1	S & P 735,09	*m* Dow Jones Industrial 7,062.93	
		gr mt	V J	XI A
		*Y*vf		*i*
		1995	2000	V 2005

— Dow Jones

500

400

100

0

Fidelity

Magellan

Fund

1986 1980 1Tdisd (imfitjytleffiy? 2YÂ5ybdelajşfironii **la** 1**2sect. 9861**

Reprodus cu permisiunea Yahoo! inc. E 2009 Yahoo! Inc, YAHOO! şi logoui YAHOO! sunt mărci înregistrate ale Yahoo! Inc.

După cum puteţi vedea, vreme de peste două decenii, Dow Jones şi S & P 500, deşi neadministrate, au depăşit ca performanţă Fidelity Magellan Fund.

Dar acestea nu sunt veştile cele mai proaste. Următorul grafic arată relaţia dintre Fidelity Magellan Fund şi taxele pretinse pentru managementul fondului.

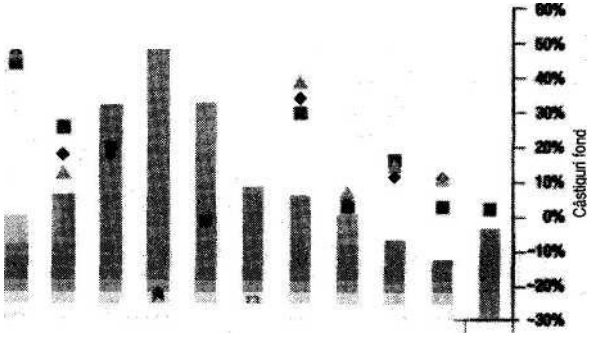
Fidelity Magellan Fund Taxe pentru predicţia evoluţiei preţului şi câştiguri anuale

Taxe totale colectate între 1995 şi 2008 4,8 miliarde $

I* un 1997 1906 1889 28e 2081 2002 2003 *X№ %№* 2806 200? 28.

„Martie, sfârşitul anului fecal în Taxa pentru predicţia evoluţiei preţului e Vanguard 500 Index Investitor (VFINX)

№ Fidelity Magellan Fund (FINAGX) *&* Vanguard Total Stock Market Index (VÂSMX)



sat

288$

! le

Copyright Max Rottersman 2009

După cum puteţi vedea, din 1995 până în prezent, Fidelity Magellan Fund a generat 4,8 miliarde $ ca taxe, timp în care *nu* a depăşit Dow Jones şi S & P 500. Prin investirea în acţiunile simple, neadministrate ale Dow Jones şi S & P 500, nu numai că aţi fi avut un câştig mai bun, dar aţi fi şi economisit, în acelaşi timp, şi o mulţime de bani.

Comentariul cititorilor:

Referitor la piaţa de acţiuni, comentariul tău reflectă destul de exact experienţa mea din ultimii 15 ani, din momentul în care am început să lucrez, imediat după terminarea liceului investind pe piaţa de acţiuni, până azi. Am un mic număr de fonduri mutuale şi le-am văzut, în general, pierzându-şi valoarea, clătinându-se, crescând şi apoi pierzându-şi valoarea. Nu am văzut nicăieri o creştere sau o amplificare constantă a valorii aşa cum văd, de exemplu, în cazul anumitor afaceri pe care le-am

monitorizat în aceeaşi perioadă de timp.

obert

Dacă scopul dumneavoastră este să trăiţi o viaţă bogată, este esenţial să învăţaţi diferenţa dintre partea dreaptă şi cea stângă a cadranului CASHFLOW şi să fiţi atenţi la ce sfaturi şi ce consilieri ascultaţi. Locul în care vă aflaţi pe cadranul CASHFLOW are implicaţii uriaşe pentru capacitatea dumneavoastră de a ieşi din Cursa nebunilor şi de a ajunge pe Circuitul Rapid.

UN TUR PERSONAL AL CADRANULUI CASHFLOW

Dacă doriţi explicaţii mai detaliate ale cadranului CASHFLOW, accesaţi www richdad com/conspiracy-of-the-rich şi vă voi explica personal cadranul CASHFLOW printr-o prezentare video.

Basmul financiar acţiunilor

3: Securitatea socială şi piaţa în decembrie 2008, lumea a aflat despre Bernard Madoff şi schemele Ponzi. Până în acel moment, cei mai mulţi oameni nici nu ştiau cine era Bernie Madoff sau ce era o schemă Ponzi. Termenul *schemă Ponzi* a fost creat după Charles Ponzi, un imigrant italian în America, care avea ca sarcină să înşele investitorii în 1920. O *schemă Ponzi* înseamnă „o investiţie frauduloasă care plăteşte investitorilor din propriii lor bani sau plăteşte investitorilor din banii investitorilor noilor investitori”. Cu alte cuvinte, înseamnă să furi de la Peter şi Paul ca să îl plăteşti pe Ponzi.

Bernie Madoff a pledat vinovat în cazul schemei sale Ponzi pe 12 martie 2009, pentru 11 capete de acuzare referitoare la furtul a peste 65 miliarde $ din banii investitorilor.

Schema Ponzi a lui Madoff este considerată cea mai mare de acest fel din istorie, dar eu nu cred că este aşa. Pentru că puţini oameni înţeleg ce este o schemă Ponzi, ei nu înţeleg că cele mai mari scheme Ponzi încă sunt funcţionale astăzi. În termeni simpli, o schemă Ponzi este un basm financiar. Ea funcţionează numai dacă noii investitori continuă să investească bani în aşa fel încât administratorul, în acest caz Bernie Madoff, poate plăti

vechii investitori. Cu alte cuvinte, o schemă Ponzi continuă să funcţioneze atâta timp cât există noi oameni care vor să îşi investească banii în ea. Ea nu generează suficient cash flow de una singură pentru a putea să îşi susţină funcţionarea.

Dacă vă gândiţi la definiţia unei scheme Ponzi şi la implicaţiile ei, puteţi ajunge la concluzia că Asigurările Sociale este cea mai mare schemă Ponzi din istoria Statelor Unite. Sistemul Asigurărilor Sociale funcţionează numai dacă muncitorii tineri continuă să bage bani în el. Cei mai mulţi oameni înţeleg că fondul Asigurărilor Sociale este gol şi totuşi oamenii continuă să pompeze bani în ceea ce eu consider ca fiind o schemă Ponzi sponsorizată de guvern, sperând că vor fi bani măcar pentru pensia *lor.*

Şi nu cred că Asigurările Sociale este singura schemă Ponzi care încă funcţionează. Mi se pare amuzant că, în timpul administraţiei George W. Bush, el a forţat adoptarea legii conform căreia tinerii muncitori trebuie să investească bani în piaţa de acţiuni în locul Asigurărilor Sociale. Cred că el voia ca muncitorii tineri să îşi investească banii într-una dintre cele mai mari scheme Ponzi: piaţa acţiunilor. Pe piaţa acţiunilor investitorii câştigă bani numai dacă preţul acţiunilor creşte – atât timp

cât sunt pompaţi în ea noi bani. Dacă banii sunt scoşi de pe piaţă, preţurile acţiunilor cad, iar investitorii îşi pierd banii.

Din acest motiv cunoaşterea diferenţei dintre câştigurile de capital şi cash flow este atât de importantă. Toate schemele Ponzi se bazează pe câştiguri de capital. Pentru ca preţurile să crească este nevoie să intre noi bani. De aceea cred că piaţa de acţiuni este o schemă Ponzi. Dacă nu intră bani noi, piaţa se prăbuşeşte. Acelaşi lucru este adevărat şi pentru pieţele proprietăţilor imobiliare şi ale bondurilor. Atâta timp cât banii intră pe piaţă, schema Ponzi a câştigurilor de capital ţine corabia pe linia de plutire. Dar dacă oamenii îşi vor banii înapoi, preţurile scad şi nu sunt suficienţi pentru ca toţi să şi-i primească înapoi.

În 2009, una dintre cele mai mari probleme referitoare la fondurilor mutuale este cash flow-ul care iese. Astăzi, multe companii de fonduri mutuale au probleme să obţină suficienţi bani pentru a plăti investitorii care pleacă. Învestitorii descoperă acum că majoritatea fondurilor de investiţii nu sunt altceva decât scheme Ponzi legale.

Importanţa educaţiei financiare

Sunt trei tipuri diferite de educaţie care asigură succesul astăzi:

1. Educaţia academică: abilitatea de a citi, a scrie şi a socoti.
2. Educaţia profesională: să înveţi să munceşti pentru bani.
3. Educaţia financiară: să înveţi cum să faci banii să muncească pentru tine.

Sistemul nostru şcolar face o treabă bună cu primele două tipuri de educaţie, dar nu oferă educaţie financiară. Milioane de oameni bine educaţi au pierdut trilioane de dolari pentru că sistemul şcolar nu s-a ocupat de educaţia lor financiară.

Eu nu am fost un elev strălucit. Nu am fost niciodată bun la citit, scris sau socotit şi nici nu am vrut să devin un A sau un L. De tânăr am ştiut că sistemul şcolar nu e mediul în care să fiu câştigător. Din această cauză m-am concentrat pe educaţia mea financiară. Studiind pentru secţiunile P ŞI I ale cadranului ştiam că voi putea avea mai mulţi bani şi libertate decât oamenii care se pregătesc pentru secţiunile A ŞI L.

VIAŢA DUPĂ CRIZĂ

Aşa cum am spus mai înainte, ultima criză a avut un efect puternic asupra tatălui meu cel sărac. S-a dus la şcoală, a studiat mult şi şi-a realizat basmul: un loc de

muncă sigur ca profesor. Se simţea sigur în secţiunea A a cadranului. Problema este că basmul s-a transformat într-un coşmar atunci când şi-a pierdut serviciul, apoi şi-a pierdut economiile pentru pensionare ascultând sfaturi financiare proaste. Dacă nu ar fi existat Asigurările Sociale ar fi avut grave probleme financiare.

Ultima criză a avut un efect puternic şi asupra tatălui cel bogat. Ştia că viitorul lui era în secţiunile P ŞI I ale cadranului şi, cu toate că nu a fost niciodată un student eminent, a studiat foarte serios educaţia financiară. Atunci când economia şi-a

revenit, inteligenţa lui financiară era pregătită, iar viaţa şi afacerile au început să se dezvolte. Visurile lui au devenit realitate.

În 2009, milioane de oameni urmează calea tăticului cel sărac. Mulţi se reîntorc la şcoală să se recalifice pentru zonele A ŞI L ale cadranului, dar nu îşi extind educaţia financiară, în loc să facă acest lucru, speră să reziste şi să supravieţuiască recesiunii. Milioane şi-au găsit religia în austeritate, făcând o artă din a trăi sub nivelul mijloacelor şi din restrângerea aspiraţiilor. „leftin” este acum conceptul la modă.

Totuşi, unii urmează calea tatălui bogat şi îşi continuă educaţia financiară. Astăzi, majoritatea universităţilor, chiar Harvard şi Oxford, oferă cursuri despre antreprenoriat. Sălile seminarelor despre antreprenoriat, investiţiile în proprietăţi imobiliare sau tranzacţionarea activelor sunt pline de participanţi. Milioane de oameni ştiu că există o altfel de educaţie, educaţia financiară, care reprezintă calea lor spre un nou viitor, o nouă economie, spre împlinirea visurilor lor.

Întrebarea este: „Ce viitor vrei?" „Când se va termina viitoarea criză sau recesiune, ce vei face?" „Vei fi în fruntea jocului sau vei rămâne în urmă?"

POVESTEA A DOI PROFESORI

Unul dintre cei mai buni prieteni ai mei este un tânăr pe care îl cheamă Greg. Este antreprenor social. Mai exact, conduce o şcoală pentru copiii cu dizabilităţi serioase de învăţare, copii de care sistemul şcolar din California nu poate sau nu vrea să se ocupe. Astăzi, când preşedintele Obama cheltuieşte miliarde de dolari pe diverse programe, afacerea lui Greg este una care va primi banii suplimentari. Altfel spus, afacerea lui înfloreşte. Deoarece afacerea înfloreşte, cumpără mai multe şcoli şi angajează mai mulţi profesori pentru educaţie specială.

Greg este, aşadar, profesor şi, în acelaşi timp, antreprenor social, care operează din secţiunile P ŞI I ale cadranului. Profesorii pe care îi angajează sunt din secţiunile A ŞI L. Greg şi profesorii lui lucrează în aceeaşi şcoală, dar trăiesc în două lumi total diferite.

Îl ştiu pe Greg de când avea 19 ani. Astăzi, la 33 de ani, este milionar şi spune în glumă oamenilor că are succes pentru că are un doctorat.[36] Mulţi dintre profesorii pe care

36 Joc de cuvinte intraductibil: PhD este prescurtarea de la *doctor* şi, în acelaşi timp, reprezintă iniţialele de la Public High School, respectiv liceu (*n. tr.).*

Unul dintre motivele pentru care am vorbit despre Greg, prietenul meu antreprenor social, este reprezentat tocmai de diferenţele dintre Greg şi profesorii pe care îi angajează. Una dintre aceste diferenţe o constituie cuvântul *a vinde.* Pentru mulţi profesori, ideea de a te îmbogăţi „vânzând“ educaţie este o violare a credinţelor lor cele mai profunde. Dar Greg ştie că dacă nu vinde, profesorii lui nu vor primi salariu.

Greg mai ştie şi că cu cât vinde mai mult, cu atât va câştiga mai mulţi bani şi va putea primi în şcolile lui mai mulţi copii. Profesorii vor primi aceiaşi bani, indiferent de câte şcoli au Greg şi soţia sa, Rhonda, profesoară şi ea. Diferenţa este felul de a gândi din zona stângă a cadranului folosit în jocul CASHFLOW în comparaţie cu zona din dreapta.

Un alt motiv pentru care l-am menţionat pe Greg este că el vinde „bilete“ statului California. Cu cât are mai multe şcoli, cu atât mai multe bilete poate vinde. Profesorii lui îşi vând munca. Ei pot vinde doar un bilet: pe ei înşişi. Ceea ce vreau să spun este că cei care vând mai multe bilete (un produs sau un serviciu) câştiga mai mulţi bani decât cei care vând un singur bilet (munca lor). In industria cinematografiei, o stea de cinema care poate vinde cele mai multe bilete de cinema câştigă cei mai mulţi bani. Acelaşi lucru este valabil

îi angajează chiar au doctorate. După cum vă puteţi imagina, uneori apar animozităţi între Greg şi ceilalţi profesori. Visul lui Greg este să aibă zeci de şcoli, să angajeze sute de profesori şi să poată învăţa mii de copii. Profesorii pe care îi angajează au alte visuri.

Autor care se vinde bine – nu autor care scrie bine

Acum câţiva ani, unul dintre ziarele importante a publicat un articol despre mine, criticându-mă cum că aş fi un „vânzător”. De fapt, ziaristul m-a întrebat cum de un vânzător a ajuns un autor bine vândut. Evident, ziaristul, probabil un student excepţional la facultatea de limba engleză şi un condeier mult mai bun decât mine, a înţeles greşit sintagma „autor care se vinde bine”. Aşa cum am mai spus în *Tată bogat, tată sărac* nu sunt un *autor care scrie bine,* ci un *autor care se vinde bine.* Mulţi oameni pot să *scrie* bine; puţini însă se *vând* bine.

Pentru mulţi oameni *a vinde* este un cuvânt vulgar. Tatăl meu cel sărac credea ca *a vinde* face parte din categoria de cuvinte „murdare”, care nu trebuie pronunţate, la fel cum mulţi oameni au considerat că *„mingi”* din gluma mea cu şoarecii era un cuvânt vulgar.

şi pentru stelele muzicale. Muzicienii care reuşesc să vândă cele mai multe derivate (CD-uri, bilete sau

Ca intelectual, ideea de a vinde era o idee murdară pentru tatăl meu cel sărac. Credea ca oamenii care vând sunt drojdia societăţii. Totuşi, pentru tatăl meu cel bogat, cuvântul *a vinde* era esenţial pentru succesul financiar al unui antreprenor.

Comentariul cititorilor:

Cred că a vinde este cea mai tare meserie posibilă. Toţi vindem câte ceva; „vindem" prietenilor noştri un film pe care vrem să îl vedem sau un restaurant care ne place, le vindem soţilor noştri obligaţia de a duce gunoiul, le vindem copiilor noştri gândul că trebuie să îşi dezvolte o etică a muncii bună şi ne vindem nouă înşine obsesia cumpărării acelei rochii. Vânzarea şi-a căpătar urâtul renume din situaţiile în care banii îşi schimbă proprietarul. Atunci, a vinde este rău. Dar staţi un moment şi gândiţi-vă... unde am fi fără vânzării Aproape tot ce avem ne-a fost vândut. Cred că ar fi cazul să ne maturizăm şi să înţelegem că nu ni se poate vinde nimic dacă noi nu am vrea acel lucru. Nu mai acuzaţi vânzătorul.

synchrostl descărcări de pe internet) câştigă cei mai mulţi bani. În sport, promotorii Super Bowl sau Wimbledon câştigă foarte mulţi bani pentru că pot vinde multe bilete şi drepturi de difuzare. În termeni simpli, dacă nu poţi să

vinzi „bilete” (derivate din personalitatea ta), trebuie să îţi vinzi munca. Eu vând milioane de „bilete” sub formă de cărţi, jocuri şi evenimente speciale, care sunt derivate din mine. Talentul meu de a vinde bilete este unul dintre motivele pentru care prosper chiar şi în timpul crizei financiare.

În 1974, pe când părăseam armata, ştiam că nu vreau să merg pe urmele tatălui meu cel sărac. Nu voiam să intru în zonele A ŞI L din cadran. Din acest motiv nu m-am angajat pe navă la Standard Oii şi nu am zburat ca pilot pentru o linie aeriană. Repet: visurile mele nu erau în zonele A ŞI L. Visurile mele erau în zonele P ŞI I din cadran. Nu căutam siguranţa locului de muncă şi nici nu voiam să trăiesc sub nivelul mijloacelor.

Mai degrabă doream să urmez exemplul tatălui meu cel bogat. Când l-am întrebat şi i-am cerut îndrumări cum să ajung un P sau un I, el mi-a spus doar: „Trebuie să înveţi să vinzi”. Datorită acestui sfat, m-am angajat la Xerox ca începător în vânzări. Pentru mine, să învăţ să vând era la fel de greu ca să învăţ să zbor. Nu sunt un vânzător „înnăscut” şi urăsc să fiu respins. Am fost aproape de a fi dat afară de mai multe ori şi am luptat bătând la uşi ca să vând copiatoare Xerox în concurenţă cu copiatoarele IBM.

După doi ani, talentul şi încrederea în mine au crescut şi a început să îmi placă ceva ce la început mă înspăimânta. Iar în următorii doi ani am ajuns printre primii cinci reprezentanţi de vânzări la filiala din Honolulu a Xerox. Veniturile mi-au crescut vertiginos. Deşi banii erau buni, cele mai profitabile fructe ale experienţei au fost trainingurile de vânzări profesionale la care am participat, împreună cu noua încredere în capacităţile mele de a vinde. Am plecat de la Xerox în 1978, de îndată ce afacerile mele prsonale au început să ia avânt. Dar trainingurile de vânzări pe care le-am primit la Xerox m-au îmbogăţit.

Devino un elev al cuvântului a vinde

Secretul succesului meu a fost cuvântul *a vinde.* În 1974, contrar valorilor şi convingerilor tatălui meu cel sărac, am devenit un elev al cuvântului „a vinde”, în lumea banilor este un cuvânt foarte important. Timp de trei ani m-am chinuit să învăţ să vând. În sfârşit, în 1977, am devenit cel mai bun vânzător al Xerox, în 1979, prima mea afacere a fost cea care a vândut cel mai bine un produs nou în industria bunurilor sportive – portofelele mele din nailon şi Velero pentru surferi. În 1982, afacerea mea a crescut vertiginos atunci când am început să lucrez

cu trupe rock ca Duran Duran, Police şi Van Halen ca să vând produse rock and roll, tocmai când se lansa şi MTV. În 1993, prima mea carte, *Ifyou Want to Be Rich andhappy Don t Go to School* a devenit bestseller în Statele Unite, Australia şi Noua Zeelandă. În 1999, *Rich Dad Poordad* a devenit bestseller pe lista *New York Times.* În 2000, după ce am apărut la emisiunea *Oprah,* cartea mea *Rich Dad Poor Dad* a devenit bestseller internaţional, fiind publicată în peste 50 de limbi şi vândută în peste 100 de ţări. Nimic din aceste lucruri nu s-ar fi întâmplat, nu ar fi fost posibile, dacă nu aş fi învăţat cum să vând la Xerox în anii 1970.

Oamenii săraci nu au nimic de vânzare

Unul dintre motivele cele mai importante pentru care atât de mulţi oameni au probleme financiare este că nu prea au ce să vândă, nu ştiu cum să vândă sau amândouă deodată. Deci, dacă ai probleme financiare, găseşte ceva să vinzi, învaţă să vinzi mai bine sau amândouă deodată. Dacă eşti sincer interesat să îţi îmbunătăţeşti talentele de vânzător, unul dintre cei mai buni prieteni ai mei, Blair Sânger, a creat o afacere în care învaţă persoanele fizice sau firmele arta şi ştiinta vânzărilor. Cursurile lui

y J

sunt dure şi solicitante, dar şi rezultatele sunt

fenomenale. Poţi lua legătura cu el la salesdogs com. Blair este recunoscut internaţional ca un geniu în formarea agenţilor de vânzări şi este autorul cărţii Consilierului Rich Dad, *Câinii vânzărilor*[37]. Să îţi îmbunătăţeşti abilităţile de vânzare este o cale isteaţă de a-ţi creşte veniturile, indiferent de zona în care te afli în cadranul CASHFLOW.

Există mulţi oameni care furnizează produse sau servicii minunate. Dar problema este că vânzările nu favorizează cel mai bun produs sau serviciu, ci pe cei care ştiu cel mai bine să vândă. Cu alte cuvinte, să nu fi capabil să vinzi este foarte scump. Te costă foarte mulţi bani în termenii afacerilor pierdute!

Tocmai din acest motiv eu şi Donald Trump vă recomandăm să căutaţi o afacere de network marketing. Dacă sunteţi serioşi şi vreţi să deveniţi antreprenori, vă sugerez să investiţi câţiva ani în timpul dumneavoastră liber pentru a vă dezvolta talentul de a vinde printr-o afacere de network marketing. Trainingul pe care îl veţi primi, mai ales capacitatea de a vă depăşi teama de a fi refuzat, este nepreţuit.

---

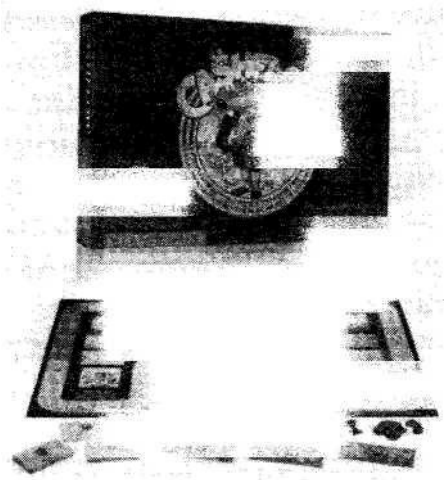
37 **Blair Singer, *Câinii vânzărilor,* Curtea Veche Publishing, Bucureşti, 2007 (*n. red.*).**

Vânzători versus ***cumpărători*** în 2002 am preluat, pentru prima dată, o afacere listată la bursa din Toronto. Era o companie minieră localizată în China. După părerea mea, construirea unei afaceri şi listarea ei pe bursă, ceea ce înseamnă să vinzi acţiuni pe bursă, este obiectivul ultim al oricărui antreprenor. Când compania a fost listată şi acţiunile au fost puse în vânzare, am rostit o rugăciune în minte pentru tatăl meu cel bogat pentru că m-a încurajat să devin un elev al cuvântului *a vinde* şi să nu îl consider vulgar – aşa cum a făcut tatăl meu cel sărac.

Uitându-vă la jocul CASHFLQW puteţi vedea foarte clar de ce atât de mulţi oameni şi-au pierdut averile.

Listarea companiei mele pe bursă a fost un eveniment de pe Circuitul Rapid. În lumea secţiunilor P ŞI I de pe cadran, vânzătorii într-o listare la bursă iniţială (în engl., *Iniţial public offering* IPO) sunt cunoscuţi sub numele de *acţionari vânzători* (selling shareholders). Aceşti acţionari vânzători îşi vând acţiunile către cei care se află în Cursa nebunilor pentru un câştig substanţial. Lecţia este că în lumea banilor există cumpărători şi vânzători. În lumea banilor cei bogaţi sunt *vânzătorii*, iar cei săraci sau din clasa mijlocie sunt *cumpărătorii*. Cumpărătorii sunt pe partea A ŞI L, iar vânzătorii sunt pe partea P ŞI I a

cadranului.



Pentru o claritate mai mare a raportului dintre cumpărători şi vânzători, accesaţi, vă rog, www richdad com/conspiracy – of the – rich, şi vă voi explica mai în detaliu printr-o prezentare video.

În concluzie

Dacă analizaţi economia mondială de astăzi, nu vă e greu să vedeţi de ce suntem în actuala criză financiară: China vinde, iar Statele Unite cumpără. Cu alte cuvinte, Statele Unite cumpără mai mult decât vinde. Nu numai asta, dar americanii cumpără cu bani împrumutaţi, folosindu-şi casele ca pe nişte bancomate. Lumea de multe ori îi consideră pe americani consumatori până în

pânzele albe. Acest lucru produce deficit în balanţa noastră comercială, deficit care, la rândul său, face ca datoria Statelor Unite să crească de ordinul trilioanelor şi să genereze creşterea taxelor. China este acum cel mai mare creditor al nostru. Ca naţiune, ne-am pierdut capacitatea de a vinde mai mult decât cumpărăm. Este la fel de uşor să vedem de ce multe afaceri cad. Atunci când veniturile scad sau în timpul perioadelor economice dificile, mulţi contabili taie bugetele pentru publicitate ale afacerilor. Este cel mai rău lucru pe care l-ar putea face. Anularea publicităţii omoară afacerea. Dimpotrivă, în perioadele dificile, afacerile ar trebui să îşi crească publicitatea şi să încerce să acopere un segment mai mare de piaţă. Aşa cum spune proverbul, vânzările vă rezolvă toate problemele – şi nu poţi avea vânzări fără reclamă.

La nivel personal, dacă vrei să ieşi din Cursa nebunilor şi să treci pe Circuitul Rapid către o viaţă bogată, trebuie să îţi depăşeşti frica de a fi respins şi să înveţi abilităţile foarte valoroase ale vânzării. *Ţineţi minte: concentraţi-vă mai mult pe vânzare şi mai puţin pe cumpărare.* Motivul pentru care atâtea milioane de oameni au probleme financiare este că iubesc să cumpere şi urăsc să vândă. Dacă vrei să fii bogat, trebuie să vinzi mai mult decât

cumperi. Asta nu înseamnă că trebuie să trăieşti sub nivelul posibilităţilor. Mai degrabă înseamnă că, în loc să trăieşti sub nivelul posibilităţilor, trebuie să înveţi să vinzi ca să-ţi extinzi posibilităţile şi să trăieşti cum visezi. Dacă vinzi mai mult decât cumperi, nu va trebui să trăieşti sub nivelul posibilităţilor, nu va trebui să fii obsedat de siguranţa locului de muncă sau să te duci la baluri mici, cu restul şoarecilor.

CAPITOLUL 10

Construind pentru viitor

Lupul cel rău: Voi sufla... şi voi sufla... şi îţi voi dărâma casa!

Am auzit aproape toţi basmul despre lupul cel rău şi cei trei purceluşi. Este un basm minunat, cu multe lecţii de viaţă care pot fi aplicate, indiferent de vârstă. Cum spune povestea, erau trei purceluşi. Unul dintre ei şi-a construit casa din paie. Al doilea şi-a construit-o din nuiele. Al treilea şi-a construit casa din cărămizi.

Purceluşul care şi-a construit casa din paie a terminat primul şi, ca urmare, a avut mult timp la dispoziţie să se joace. Foarte curând, purceluşul cu paiele îl grăbea pe al doilea purceluş să îşi termine casa din nuiele şi să se joace cu el. Când purceluşul cu casa de nuiele a terminat, au

început amândoi să râdă, să cânte, să se joace şi să-l persifleze pe al treilea purceluş, care construia o casă din cărămizi, pentru că muncea din greu şi că îi luă atât timp să-şi ridice casa. În cele din urmă, casa de cărămidă a fost şi ea gata, iar toţi cei trei purceluşi au putut să se bucure de viaţă.

Apoi, într-o zi, lupul cel rău a dat peste cei trei şi a văzut în ei trei mese gustoase. Văzând lupul care se apropia, cei trei purceluşi au fugit fiecare în casa lui. Oprindu-se mai întâi în faţa casei de paie, lupul i-a cerut purceluşului să iasă afară. Când acesta a refuzat, lupul a început pur şi simplu să sufle spre casă şi a dărâmat-o. Purceluşul din casa de paie a scăpat fugind la purceluşul cu casa din nuiele. Din nou, lupul le-a cerut purceluşilor să iasă afară, iar aceştia au refuzat. Suflând puţin mai tare, lupul a reuşit să dărâme şi casa din nuiele, iar cei doi purceluşi au izbutit, şi de astă dată, să fugă în casa din cărămidă.

Acum, încrezător că avea cele trei feluri de mâncare în aceeaşi casă, lupul s-a apropiat cu curaj de casa din cărămizi şi le-a cerut celor trei purceluşi să iasă afară dar, din nou, aceştia au refuzat. Povestea spune că lupul a suflat, şi a suflat, dar, oricât de tare ar fi suflat el, casa din cărămizi nu se prăbuşea. Lupul cel rău a încercat din nou,

suflând şi mai tare, dar nu a reuşit să dărâme casa din cărămizi. Epuizat, în cele din urmă a plecat, iar cei trei purceluşi s-au bucurat şi au sărbătorit.

În basm, primii doi purceluşi au învăţat lecţia şi şi-au construit foarte repede propriile case din cărămizi şi toţi au trăit fericiţi până la adânci bătrâneţi. *Cei trei purceluşi* este doar un basm. În viaţa reală, oamenii cer guvernului să îi salveze cu banii contribuabililor şi apoi îşi reconstruiesc casele, tot din paie sau nuiele, ca la început. Basmul continuă, lecţiile nu sunt învăţate – iar lupul pândeşte în întuneric.

Case din paie şi nuiele în 2007, un lup mare şi rău – creditul cu risc mare – a ieşit din pădure. Când lupul a suflat, uriaşa casă din paie, cele mai mari bănci ale noastre, s-a prăbuşit. Când casa bancară din paie a căzut, a luat cu ea şi celelalte case din paie şi din nuiele. Astăzi, corporaţiile gigant ca AIG, Lehman Brothers, Merrill Lynch, Citibank, Bank of America, GM ŞI Chrysler se prăbuşesc. Lumea descoperă că aceste corporaţii-gigant, pe care le credem făcute din cărămizi, erau, de fapt, construite din paie şi nuiele. Când aceşti giganţi s-au prăbuşit, unda de şoc a luat afacerile mici şi indivizii cu ea.

Astăzi, se închid afaceri, şomajul creşte în întreaga

lume, valoarea caselor scade, iar economiile se topesc. O întreagă ţară, Islanda, e în faliment şi multe altele, inclusiv Statele Unite, şi state cum ar fi California (a opta economie ca mărime din lume) sunt pe punctul de a se prăbuşi. Din nefericire, decât să înveţe lecţiile, aşa cum au făcut-o cei trei purceluşi care şi-au reconstruit case din cărămidă, noi aşteptăm ca Rezerva Federală, Wall Street şi conducătorii guvernului să rezolve problemele pentru noi.

În întreaga lume oamenii se întreabă: „Ce vor face conducătorii noştri?" Cred că o întrebare mai importantă ar fi: „Ce vom face tu şi cu mine?" Mai exact: „Cum am putea, tu şi cu mine, să ne construim propriile case din cărămidă?"

Construind o casă din cărămidă

Construcţia casei mele din cărămizi a început prin propria reconstruire şi re-educare. Aşa cum vă amintiţi, Noua regulă 4 a banilor este: *Pregăteşte-te pentru momente grele şi vei avea parte doar de momente bune.* În 1984 am început să discut cu Kim despre ceea ce eu vedeam ca fiind viitorul economiei şi de ce trebuia să mă pregătesc pentru el. În loc să se sperie, ea pur şi simplu m-a luat de mână şi am început călătoria vieţii împreună – şi împreună am construit o casă de cărămizi solidă. La

începutul călătoriei noastre aveam datorii. Încă mai datoram vreo 400.000$ dintr-o pierdere de 790.000$ dintr-o afacere mai veche şi nu aveam bani, serviciu, locuinţă sau maşină. Tot ce aveam erau hainele de pe noi, două valize mici, dragostea noastră şi visul nostru despre viitor. C;: r în 1986 am deschis o sticlă de şampanie şi am sărbătorit momentul „zero”. Muncind împreună, am plătit datoria de 400.000$. Prin 1994 eram liberi financiar. Împreună ne-am construit casa de cărămizi a vieţii noastre. Ne-am pregătit pentru momentele grele şi, de atunci, am avut numai momente bune chiar şi în timpul acestei teribile crize financiare. Asta nu înseamnă că nu am avut parte de eşecurile noastre, luptele, pierderile şi unele lecţii dure pe care a trebuit să le învăţăm. Dar înseamnă, deopotrivă, şi că am considerat toate acestea ca fiind parte a procesului de construcţie a casei noastre de cărămizi.

Comentariul cititorilor:

Cel mai mare recul pentru mine a fost „creditul uşor”. Am căzut în acea prăpastie de mai multe ori. Am învăţat că dobânda compusă este mai mult decât o problemă interesantă de matematică. Acum studiez căi prin care dobânda compusă ar putea lucra în favoarea mea, şi nu

împotriva mea.

Robertpo

PLANURI PENTRU O CASĂ DE CĂRĂMIDĂ

Diagrama de mai jos era pianul pentru casa noastră de cărămidă. Este cunoscută sub numele de *Triunghiul P-I.*

Triunghiul P-I este un derivat al cadranului CASHFLOW, prezentat în capitolul 9 şi mai detaliat în cartea mea *Rich Dad s CASHFLOW Quadrant.* Ceea ce vedeţi mai jos este o imagine a cadranului CASHFLOW:

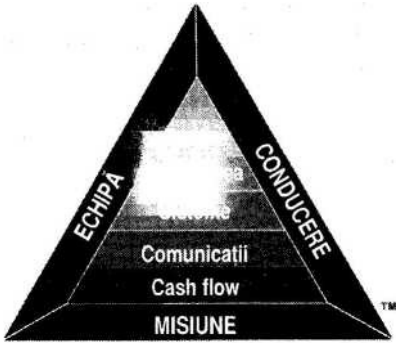
Spusă mai simplu, Kim şi cu mine ne-am plasat vieţile pe partea P ŞI I a cadranului CASHFLOW. Şi dumneavoastră puteţi face aşa ceva, chiar dacă cel mai bine ar fi să rămâneţi pe partea A ŞI L. Să vă explic.

1. Tehnic, un triunghi P-I este aplicabil oricărei părţi a cadranului.

Comun	
w icaţii	
Cash	
f flow	L
MISIUN	I

E

2. Viaţa fiecărei persoane este făcută din (şi afectată de) cele opt unităţi ale Triunghiului P-I indiferent de secţiunea cadranului în care vă aflaţi. Problema este că majoritatea oamenilor nu ştiu ce este Triunghiul P-I.



Dacă una sau mai multe unităţi lipsesc din viaţa unui individ, el nu are integritate financiară, chiar dacă este o persoană onestă, muncitoare. Fac această afirmaţie bazându-mă pe definiţia cuvântului „integritate” ca fiind „întreg sau complet”, şi nu pe sensul curent, obişnuit, care are implicaţii morale*. Integritate* poate însemna şi „a funcţiona în armonie”. Este imposibil ca o persoană să fie în armonie dacă îi lipsesc una sau mai multe dintre cele opt unităţi din propria viaţă. Ceea ce urmează este o explicaţie scurtă a celor opt unităţi.

Unitatea 1: Misiunea. Cred că fiecare dintre noi are o misiune personală în viaţă. Este important să vă daţi seama care este această misiune, să o scrieţi pe hârtie şi să o verificaţi din timp în timp. Misiunile personale pot apărea la diferite niveluri. De exemplu, când am intrat la Academia de Marină Comercială, în 1965, primul lucru pe care a trebuit să îl facem a fost să memorăm misiunea Academiei. Misiunea mea timp de patru ani a fost să sprijin misiunea Academiei. Ca pilot în Vietnam, am avut o misiune foarte clară, care era să ajung acasă în viaţă. Pentru mine, era o misiune spirituală.

Astăzi, misiunea mea este să ridic nivelul de bunăstare financiară a umanităţii şi să ofer educaţie financiară a întregii lumi. La sfârşitul anilor 1970, când munceam doar ca să fac bani, mă simţeam teribil, fără scop şi fără viaţă. Viaţa era bună, dar lipsea ceva. În 1981 l-am întâlnit pe dr. Fuller, iar el mi-a reamintit cât de importantă era misiunea. După întâlnirea noastră, ştiam că nu mai pot munci în acelaşi fel şi m-am pregătit să mă dedic educării altora pentru a le transmite ce am învăţat de la tatăl meu cel bogat, în 1984, chiar când eram gata să fac acest salt, am întâlnit-o pe Kim şi împreună am pornit spre realizarea misiunii de a preda alfabetizarea financiară. Am început cu

nimic – doar cu sentimentul misiunii.

Kim şi cu mine credem că, dacă viaţa unui individ nu are integritate şi nu este aliniată cu misiunea sa în viaţă, vor apărea probleme. Fundamentul vieţii, adică o misiune personală, un motiv spiritual ca să trăieşti, este esenţial pentru toate cele opt unităţi.

Unitatea 2: Echipa. Există o zicală veche care spune că: „Niciun om nu este o insulă”. Când vine vorba despre afaceri şi investiţii, nimic nu este mai important decât strângerea la un loc a unei echipe de experţi – avocaţi, contabili etc. care să te ajute să-ţi atingi obiectivele. O echipă te face mai puternic, compensându-ţi punctele slabe şi întărindu-le pe cele tari. O echipă te face şi responsabil în faţa ei, dar te şi împinge înainte.

Una dintre problemele pe care le-am avut cu şcoala a fost că ne învăţa să trecem testele singuri. Dacă ar fi fost să colaborăm sau să pot să cer ajutorul colegilor de clasă la un test, asta se numea „a înşela”. Cred că acest fel de a gândi face ca milioane de oameni să fiinţeze ca nişte insule, fiindu-le frică să coopereze cu alţii, pentru că au fost învăţaţi că a coopera seamănă, cumva, cu înşelătoria.

În viaţă, succesul nostru depinde de calitatea echipei pe care o formăm. De exemplu, Kim şi cu mine avem o echipă

de doctori formidabilă pentru sănătatea noastră. Avem o echipă formidabilă de mecanici, instalatori, contractanţi, furnizori şi alţii, pe care îi cunoaştem şi avem încredere în ei, pe care îi chemăm să se ocupe de problemele cu care noi nu ne descurcăm. În afacerile noastre, avem un grup fantastic de angajaţi şi specialişti care ne ajută să rezolvăm problemele de afaceri. Şi, spiritual, avem membri ai echipei noastre care se ocupă de acest lucru şi care ne păstrează inimile, minţile şi emoţiile în armonie cu o instanţă superioară. Nu am fi putut avea succes fără ei.

Unitatea 3: Liderul. La Academia Militară, am fost învăţaţi să fim lideri. Cei mai mulţi oameni cred că a fi lider înseamnă să ştii tot şi ceilalţi să facă ce spui tu. Nimic nu e mai departe de adevăr. Liderii adevăraţi înţeleg că echipa lor are idei valoroase şi că ea reprezintă componenta-cheie a succesului lor.

Ca să devii lider trebuie să înveţi, mai întâi, să fii un membru al echipei. Când m-am înrolat la puşcaşii marini, după absolvirea Academiei Militare, capacităţile mele de leadership şi de lucru în echipă s-au dezvoltat continuu. Astăzi, ca lider al propriei afaceri, dezvoltarea mea în deprinderea leadershipului continuă. O cale de a fi un lider bun este să continui să înveţi şi să accepţi feedback de la

echipa ta – chiar dacă nu este feedbackul pe care ţi-l doreai. Unele dintre cele mai bune traininguri în leadership la care am participat aveau feedback direct, dur, în faţă.

Poate că aţi văzut imagini ale instructorilor de la puşcaşii marini care ţipau în faţa unui recrut. Acel recrut este învăţat să accepte feedback. Lumea reală este un mare mecanism de feedback. Când te urci pe cântarul de la baie şi descoperi că ai cu peste 10 kilograme mai mult decât ai dori, acesta este feedback. Acceptarea feedbackului este esenţială pentru condiţia de lider. Din nefericire, mulţi dintre liderii lumii afacerilor, muncii, politicii şi educaţiei nu acceptă sau nu învaţă din feedbackul pe care îl primesc sub formă de mesaje de la economia mondială. Nu par să priceapă ceva.

Dacă o persoană, familie, afacere sau economie nu se simte bine, motivul este un leadership ineficient. După cum spune proverbul: „Peştele de la cap se-mpute”. O întrebare importantă ar fi: „Cât de bun sunt eu ca lider al propriei mele vieţi?” Poate vreţi să vă întrebaţi despre calitatea leadershipului vostru în familie, în afacerea pe care o aveţi sau pentru care lucraţi, în oraşul sau în ţara în care locuiţi. Să nu vă fie teamă să cereţi un feedback cinstit de la familie, clienţi, şef şi prieteni. Doar acceptând

feedbackul şi făcând schimbări pozitive bazate pe acest feedback puteţi deveni un lider mai bun.

Unitatea 4: Produsul. Produsul este orice aducem pe piaţă. Ar putea fi o marfă, de exemplu un măr, sau un serviciu, cum ar fi o consultaţie juridică, web design sau tunsul peluzei. Produsul este ceea ce schimbăm contra bani în economia mondială. Produsul este vehiculul nostru pentru fluxul financiar pe care-l primim.

Dacă produsul unei persoane nu este bun, are o calitate scăzută, vine cu întârziere sau este învechit, acea persoană suferă financiar. Să presupunem că eu sunt proprietarul unui restaurant, iar mâncarea este servită cu întârziere, are un gust prost şi este foarte scumpă. Sunt toate şansele ca veniturile mele să scadă. Produsele care sosesc încet, au un gust oribil şi costă foarte mult fac ca familiile, afacerile şi guvernele să sufere.

Când întâlnesc o persoană care are dificultăţi, primul lucru pe care îl fac este să mă uit la produsul sau serviciul lui. Dacă persoana respectivă nu face nimic să îşi îmbunătăţească sau să-şi actualizeze produsul, problemele financiare ale acelei persoane probabil că vor continua. La fel, dacă un produs nu este în armonie cu misiunea acelei persoane, acea persoană ar putea suferi.

De exemplu, când produceam portofele din nailon, afacerea mea a suferit, pentru că eu nu eram aliniat spiritual cu produsul meu – adevărata mea misiune era să fiu un educator financiar, nu un producător de bunuri. Cred că unul dintre motivele pentru care cărţile, jocurile şi afacerile mele merg atât de bine este pentru că ele sunt derivate ale spiritului meu şi ale misiunii mele de viaţă.

Unitatea 5: Legalitatea. Că vă place sau nu, trăim într-o lume a regulilor. Succesul vine odată cu înţelegerea regulilor, când muncim cu eficienţă maximă în conformitate cu aceste reguli – de aceea este o idee bună să ai un jurist în echipă! Fără reguli, civilizaţia s-ar prăbuşi. De exemplu, ca american, dacă decid să urmez regulile de condus din America în Anglia, o ţară în care se conduce pe cealaltă parte a drumului, sunt toate şansele să intru în puşcărie sau în spital.

Problemele apar când oamenii nu respectă regulile. De exemplu, dacă o persoană fumează, mănâncă, bea şi nu face sport deloc, ea încalcă regulile propriului corp şi va avea probleme de sănătate. La fel se întâmplă şi cu banii. Dacă cineva jefuieşte un magazin, este probabil ca acea persoană să sfârşească în puşcărie. Dacă cineva îşi înşală soţul sau soţia, acea persoană va avea serioase probleme

personale. Încălcarea regulilor nu este bună pentru viaţă, familie, afaceri sau naţiuni.

Unitatea 6: Sistemele. Una dintre cheile succesului în afaceri şi în viaţă este înţelegerea importanţei sistemelor eficiente. Corpul uman are multe sisteme care funcţionează legate unul de altul. De exemplu, avem un sistem respirator, un sistem osos, un sistem digestiv, un sistem sangvin şi multe altele. Dacă unul dintre ele nu funcţionează, întregul corp are probleme.

În afaceri există contabilitatea, compartimentul juridic şi comunicaţiile, ca sisteme, printre altele. Şi la nivelul guvernării există sistemul legislativ, infrastructura de drumuri, securitatea socială, taxele şi impozitele, educaţia şi altele care trebuie gestionate. Dacă vreunul dintre sisteme este deteriorat, întreaga guvernare suferă sau are probleme. Multe persoane au distrus sau deteriorat sistemul financiar, fapt care le-a făcut să aibă probleme, oricât de mulţi bani ar fi câştigat sau cât de mult ar fi muncit.

Unitatea 7: Comunicaţiile. „Asta se cheamă eşec în comunicare” este un citat faimos din filmul *Cool Hand Luke* şi un sentiment comun în orice organizaţie. Acelaşi sentiment este valabil şi la nivel individual sau la nivelul

familiei. În Vietnam am fost martorul multor înfrângeri soldate cu mulţi morţi doar pentru că s-a înregistrat o fractură în comunicare. De multe ori am bombardat propriile noastre trupe din cauza unor comunicaţii defectuoase. De multe ori ne-o făceam singuri.

Cea mai mare parte a acestei cărţi este despre comunicare, despre cum să învăţăm să folosim cuvintele şi să vorbim limbajul banilor. Pentru majoritatea oamenilor, limbajul banilor este o limbă străină. Dacă vreţi să vă îmbunătăţiţi comunicarea cu banii, trebuie să începeţi prin a învăţa limbajul banilor.

Unitatea 8: Cash flow. Cash flow-ul este numit de multe ori „baza”. Dacă un bancher vrea să vă evalueze inteligenţa financiară, vă va cere bilanţul financiar. Pentru că mulţi oameni nu ştiu ce e un bilanţ financiar, vă vor cere un credit. Această problemă a debitorilor cu risc ridicat a fost declanşată de băncile mari din întreaga lume care au dat credit celor mai săraci oameni, celor mai slabe afaceri şi celor mai neperformante ţări.

Noua regulă a banilor 3 este: *învaţă să controlezi cash flow-ul.* Asta este o regulă importantă, deoarece, prin controlul cash flow-ului, îţi controlezi toate cele opt unităţi. Dacă îţi poţi controla cash flow-ul îţi poţi controla viaţa,

indiferent de câţi bani câştigi. Acesta este unul din motivele pentru care am creat jocurile CASHFLOW şi pentru care există cluburi CASHFLOW în toată lumea – ca să-i învăţ pe oameni cât e de important să controleze cash flow-ul.

Dacă doriţi o explicaţie mai aprofundată a celor opt unităţi ale triunghiului P-I, mergeţi la www richdad com/conspiracy – of the – rich şi vă voi explica personal, printr-o prezentare video, importanţa lor pentru afacerea voastră.

Comentariul cititorilor:

Am crezut că sunt în integritatea financiară. Le tot spuneam celorlalţi că duceam o viaţă integră. Ideea mea despre integritate era sa evit problemele, să nu îmi înşel nevasta şi alte lucruri asemănătoare. Nu înţelesesem aproape deloc că integritatea se referea şi la aspectele financiare. După ce m-am gândit şi mi-am examinat viaţa, mi-am dat seama că nu sunt în integritate financiară. Mulţumesc sorţii că avem posibilitatea de a schimba direcţia călătoriei noastre.

msrpsilver

Triunghiul P-I este explicat mai în detaliu pentru antreprenori şi investitori, pentru cei interesaţi de

secţiunile P ŞI I, în cărţile mele *Rich Dad s Before You Quit Your Job* şi *Rich Dad s Guide to Investing.* Ambele cărţi sunt disponibile în librării, online şi în format audio.

Autoanaliză

Uitaţi-vă un moment la unităţile Triunghiului P-I şi întrebaţi-vă unde sunteţi puternici şi unde sunteţi slabi în termenii fiecăreia dintre ele. Puneţi-vă întrebări de genul: Cine este în echipa mea juridică? Cine mă consiliază în problemele legate de taxe şi impozite şi în contabilitate? Sau: Către cine mă îndrept atunci când am nevoie să analizez o decizie financiară sau să fac o investiţie?

Ceea ce vreau să spun este că atunci când vă uitaţi la propria viaţă şi la propria afacere prin prisma celor opt unităţi din Triunghiul P-I, vă veţi vedea viaţa şi lumea prin prisma zonelor P ŞI I ale cadranului. Ca să construiţi o casă de cărămidă, este nevoie să vă organizaţi viaţa în concordanţă cu cele opt unităţi.

Atunci când constat că o persoană sau o afacere are probleme, îmi dau seama că motivul acelor probleme este una (sau mai multe) dintre cele opt unităţi slabe sau nonexistente în acea persoană sau afacere. De aceea, poate că veţi dori să vă opriţi puţin, să meditaţi asupra celor opt unităţi şi să faceţi puţină autoanaliză. Dacă

sunteţi curajos şi vreţi să vă construiţi o casă de cărămidă mai rezistentă, faceţi acest lucru împreună cu un grup de prieteni şi discutaţi cele opt unităţi cinstit şi cu înţelegere. Fiţi gata să daţi şi să primiţi cu sinceritate feedbackul. Este important pentru că, uneori, prietenii noştri şi cei pe care îi iubim pot vedea în noi caracteristici pe care noi înşine nu le putem simţi. Vă promit că, dacă treceţi prin acest proces cu onestitate, în mod regulat, de exemplu o dată la şase luni, veţi descoperi că, în mod automat, construiţi o casă de cărămidă.

Afacerile şi investiţiile sunt sporturi de echipă

Milioane de oameni trec prin viaţă repetând ceea ce au învăţat la şcoală, trecând examenele vieţii singuri, fără să ceară ajutor, fiind bruscaţi sau şi>unându-li-se ce să facă de către organizaţiile mari şi puternice. Îşi rezolvă problemele rostind mantra: „Dacă vrei ca un lucru să fie făcut bine, fă-l singur”. Pe de altă parte, tatăl meu cel bogat spunea deseori: „Afacerile şi investiţiile sunt sporturi de echipă”. Motivul pentru care majoritatea oamenilor sunt dezavantajaţi în viaţă este pentru că ei intră pe terenul jocului financiar singuri, nu ca echipă, şi sunt zdrobiţi de masivele echipe corporative care domină lumea – sau „giganţi”, cum numea dr. Fuiler aceste

megacorporaţii.

Când un cuplu tânăr stă de vorbă cu consilierul lor financiar, sunt cele mai multe şanse ca acel consilier financiar să fie un jucător din cealaltă echipă, cea a megacorporaţiilor. Orice card de credit din portofel este legat de o afacere mare din secţiunile P sau I ale cadranului. Când cumperi o casă, ipoteca ta este legată de una dintre cele mai mari pieţe financiare din lume, piaţa obligaţiunilor. Casa ta, maşina şi viaţa sunt asigurate de una dintre cele mai mari corporaţii din lume. Cu alte cuvinte, milioane de oameni joacă jocul cu bani al vieţii în calitate de A ŞI L împotriva celor mai mari P ŞI I din lume. Din această cauză atât de mulţi oameni se simt fără nicio putere şi aşteaptă ca guvernul să aibă grijă de ei. Dar, aşa cum ştiţi, legile noastre sunt făcute de aceleaşi corporaţii P ŞI I care contribuie cu miliarde de dolari la alegerile politice. Tu ai un singur vot, dar ei au milioane de dolari cu care să influenţeze voturile.

Acelaşi lucru este valabil şi în medicină. Unul dintre motivele pentru care domeniul medical este atomizat şi foarte scump este că megafirmele de asigurări fac regulile. Doctorii din secţiunile A ŞI L ale cadranului au foarte puţină putere asupra P ŞI I ai lumii medicamentelor şi

asigurărilor. Acelaşi lucru este valabil şi în educaţie. Puternicele sindicate ale profesorilor domină lumea educaţiei. Sindicatele sunt interesate de bani şi beneficii pentru profesori, nu de educaţia copiilor.

Mesajul meu este simplu: Dacă vreţi să vă protejaţi viaţa, casa şi familia în faţa lupilor răi din secţiunile P ŞI I ale cadranului, aveţi nevoie să vă construiţi propriul Triunghi P-I. Adunaţi-vă propria echipă de unităţi.

Ştiu că mulţi oameni nu au toate cele opt unităţi. De fapt, foarte puţini oameni le au pe toate. De aceea aşa de mulţi oameni din corporaţii sunt atât de preocupaţi de siguranţa locului de muncă, îngroziţi că ar putea fi concediaţi, lăsând deoparte misiunea proprie, de la Dumnezeu, pentru misiunea corporaţiei. Aceşti oameni trăiesc cu teamă, pentru că viaţa lor personală este făcută din paie şi nuiele.

Începeţi să vă construiţi propriul Triunghi P-I

Unul dintre primele lucruri pe care Kim şi cu mine le-am făcut pentru construcţia casei noastre de cărămizi a fost să angajăm un contabil care să ne ordoneze finanţele. Am scris despre acest lucru în cartea mea *Rich Dad s Increase Your Financial IQ.* A fost un pas important în constituirea echipei noastre. Chiar dacă ai foarte puţini bani disponibili,

Rich Dad s Increase Your Financial IQ te va ajuta să îţi construieşti propriul Triunghi P-I. O altă carte bună care te ajută să îţi construieşti un Triunghi P-I solid este *Own Your Own Corporation,* scrisă de notarul Garrett Sutton, un consilier al Rich Dad. Această carte te va ajuta la unitatea 5, cea legislativă. Cartea *Sales Dogs,* scrisă de consilierul Tatălui Bogat, Blair Sânger, te va ajuta cu unitatea 7, cu problemele de comunicare, pentru că, dacă îţi cresc vânzările, îţi vei dezvolta şi talentul de a vinde propriul produs, serviciu sau CV prin tehnici eficiente de comunicare. În această lume a supracomunicării, talentul tău de a vinde poate face diferenţa dintre succes şi eşec, loc de muncă sau pierderea lui, bani sau faliment.

Să îţi construieşti propria echipă nu este un proiect uşor şi niciunul care poate fi terminat rapid. Durează mult să îţi construieşti o echipă bună. Membrii echipei pot veni şi plecă. În timp, am avut unii membri formidabili, şi unii foarte slabi – dar asta face parte din proces. Şi, pe măsură ce cunoştinţele şi bogăţia îţi vor creşte, probabil că vei simţi nevoia să îţi îmbunătăţeşti echipa. Să îţi transformi casa din cărămizi într-un castel de cărămizi este o muncă continuă, care progresează fără încetare. Aşa cum se spune: „Drumul spre succes e mereu în construcţie”.

Nori de furtună la orizont

Dacă te pregăteşti pentru vremuri grele, ai mai multe şanse să vezi din timp când se apropie furtuna şi să găseşti ulcica cu aur la capătul curcubeului. Pentru cei care locuiesc în case făcute din paie sau nuiele, anii care vin ar putea fi foarte grei; cei din case de cărămidă pot vedea soarele printre norii de furtună care se apropie şi pot găsi ulcica cu aur la capătul curcubeului.

Graficul de mai jos arată de ce cred eu că anii care urmează pot fi nişte ani grei pentru cei care locuiesc în case din paie sau nuiele. Puţini oameni au văzut acest grafic. Vreau să îi mulţumesc lui Michael Maloney, consilierul meu pe aur şi argint, în numele lor. Michael este autorul cărţii de consultanţă *Guide to Investing în Gold and Silver.* Dacă vă plac tabelele şi graficele, vă va plăcea cartea lui Michael.

A. GRAFICUL BANILOR TIPĂRIŢI DE REZERVA FEDERALĂ

şef 1nliripiiW-iiiriipii | Wse

ca Silauis

Acest grafic arată toţi banii de bază (monede, bancnote şi rezerve bancare) care au intrat în circulaţie, începând cu 1913, anul în care a fost înfiinţată Rezerva Federală. A durat 84 de ani, din 1913 până în 2007, ca să fie puşi în

circulaţie 825 miliarde $. Uitaţi-vă ce s-a întâmplat cu sursa de dolari după 1971, anul în care preşedintele Nixon, fără permisiunea Congresului, a scos lumea întreagă de pe standardul aur. A început să crească cu un ritm din ce în ce mai mare. Veţi observa şi că, din 2007, anul în care problema creditelor riscante a zguduit lumea, Rezerva Federală a dublat, de fapt, valoarea masei de bani din ultimii 84 de ani, crescând volumul banilor în circulaţie la aproximativ 1 700 miliarde $.

Ce credeţi că înseamnă acest grafic pentru voi şi familiile voastre? Câteva dintre posibilităţile pe care le văd sunt:

1. **Hiperinflaţia**: Acest lucru înseamnă că preţul elementelor esenţiale, cum ar fi alimentele şi energia, va creşte într-un ritm nemaivăzut. Va avea efecte devastatoare asupra familiilor cu venituri mici şi medii.
2. **Probabil că toate ţările vor fi nevoite să tipărească bani:**

Pentru că Statele Unite tipăresc bani, toate celelalte ţări vor fi nevoite să tipărească, la rândul lor, bani. Dacă celelalte ţări nu vor face acest lucru, moneda lor va deveni foarte puternică în comparaţie cu dolarul, iar exporturile către Statele Unite vor scădea, generând o încetinire a

economiei acelei ţări. Asta va însemna, probabil, inflaţie în fiecare dintre ţările care fac comerţ cu Statele Unite.

3. **Creşterea costului vieţii:** Oamenilor care trăiesc în case din paie sau din nuiele le va fi din ce în ce mai greu să supravieţuiască, pentru că preţurile crescute le vor lua o parte tot mai mare din venituri.

B. GRAFICUL BUGETULUI PROPUS DE PREŞEDINTELE OBAMA Deficitul bugetar: Istoric şi prognozat

Prognoze

Clinton

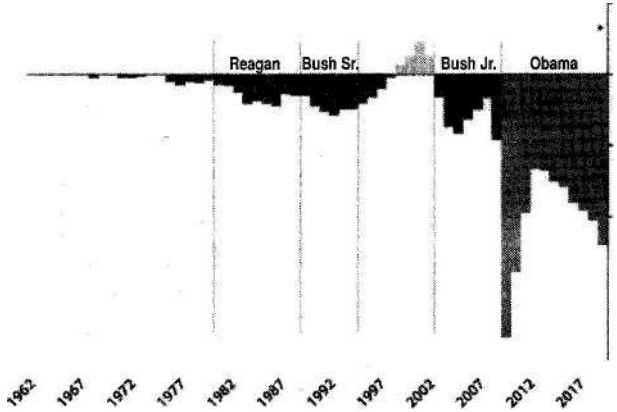
— 500

— tooo

— 500

— 2300

Sursa: Congressional Budget Office



500

Acest grafic începe cu bugetele preşedinţilor Reagan, George

H. W. Bush, Clinton şi George W. Bush... şi bugetele propuse la început de preşedintele Obama.

Ce poate să însemne acest grafic? Pentru mine

înseamnă o implicare guvernamentală mai mare, mai multe taxe, mai multe datorii. Înseamnă că aşteptăm ca guvernul să vină şi să ne repare casele de paie şi nuiele.

C. GRAFICUL IPOTECILOR RECALCULATE Ipotecile lunare recalculate

Miliarde $ pe lună

L

Sursa; Fondul Monetar Internaţional

Acest grafic ilustrează valoarea în dolari a ipotecilor recalculate în întreaga lume. O recalculare a ipotecii se întâmplă atunci când o ipotecă devine scadentă, iar bancherul recalculează dobânda la tendinţa pieţei din acel moment, rezultând, de cele mai multe ori, o dobândă mai mare pentru cumpărător, adică *un cost* mai mare al creditului.

De exemplu, să presupunem că un cuplu cu risc ridicat cumpără o locuinţă în valoare de 300.000$ pe care nu şi-o pot permite. Ca să-i ademenească pe cei doi, banca le oferă un credit de 330.000$, finanţând 110% din valoarea casei, la o dobândă neobişnuit de mică de 2%. Mai târziu, la un moment dat, creditul este recalculat la o dobândă de 5%, iar şi mai târziu, la 7%. Cu fiecare recalculare, rata lunară a ipotecii devine mai mare şi, în scurt timp, cuplul nu mai poate plăti, ipoteca este „închisă”, iar cuplul îşi pierde casa. În situaţia actuală, este probabil că locuinţa şi-a pierdut din valoare, cam 50% din suma ipotecată. Deci, în acest exemplu, casa ar putea valora cam 150.000$ dar să mai aibă încă o ipotecă de 330.000$. Banca trebuie să înregistreze o pierdere de 180.000$, generând dezordine în sistemul bancar şi o pierdere majoră pentru acţionari, pe măsură ce apar tot mai multe

imposibilităţi de plată a ipotecilor.

Uitaţi-vă la partea din stânga a graficului. Problema generată de creditele cu risc ridicat a început la mijlocul lui 2007, când recalcularea ipotecilor a atins valoarea de 20 miliarde $ pe lună. Am vorbit despre această situaţie în capitolul 1 al acestei cărţi:

6 august 2007:

American Home Mortgage, unul dintre cei mai mari furnizori de ipoteci din America, a cerut falimentul.

9 august 2007:

Din cauza problemelor cu ipotecile cu risc ridicat americane, banca franceză BNP Paribas a anunţat că nu poate valorifica active de peste 1,6 miliarde euro.

Dacă vă uitaţi încă o dată la graficul recalculării ipotecilor, veţi vedea că, pe la sfârşitul lui 2008, recalcularea a atins nivelul de 35 miliarde $ pe lună, vârful furtunii. Totul părea trist şi fără speranţe la sfârşitul lui 2008.

Comentariul cititorilor:

Uitându-mă pe grafice şi gândindu-mă la viitor, eu personal văd o mulţime de oportunităţi după colţ. Acum este momentul să începem să ne pregătim să profităm de ele... M-am bucurat când ai spus că tu crezi că suntem în

ochiul furtunii. Simt că urmează să apară şi mai multe probleme pentru noi toţi din partea băncilor, cu toate consecinţele care le însoţesc.

newvddlOS

Ochiul furtunii în graficul C, uitaţi-vă la locul marcat cu săgeata „Sunteţi aici” îndreptată spre vara anului 2009. Acum când scriu, recalcularea ipotecilor este la un nivel scăzut, aproximativ 15 miliarde pe lună. Comentatorii de ştiri financiare afirmă acum că furtuna a trecut. „Mlădiţe noi” apar în economie. Cu aceste veşti fericite, micii purceluşi din casele de paie şi nuiele ies afară la joacă – lupul cel râu a plecat. Oamenii reiau cheltuielile pe reducerile din malluri, iar unele restaurante încep să primească din nou cereri de rezervări. Totuşi, dacă vă uitaţi la noiembrie 2011, graficul arată cifra de 38 de miliarde dolari la scadenţa ipotecilor recalculate. Se pare că lupul cel rău doar îşi trage sufletul.

Ce înseamnă acest lucru pentru dumneavoastră?

Aşa cum scriam în iunie 2009, cred că suntem abia în ochiul ciclonului, iar ce e mai rău urmează să vină. În august 2007 a fost nevoie doar de 20 de miliarde $ pe lună din ipotecile recalculate scadente pentru a distruge casele din paie ale Lehman Brothers şi Bear Steams.

Economia Islandei s-a prăbuşit la prima suflare a lupului cel rău. Bank of America, Royal Bank of Scotland şi AIG, case financiare din nuiele, sunt fragile şi se clatină astăzi. California, a opta mare economie a lumii, este pe marginea unei catastrofe financiare, ca şi economia japoneză. Întrebarea mea este: Ce ne vor aduce cele 40 miliarde $ în ipoteci recalculate scadente în fiecare lună în perioada octombrie-noiembrie 2011? Ce înseamnă acest lucru pentru tine, pentru familia ta, pentru afacerile tale, pentru ţară şi pentru întreaga lume?

Amintiţi-vă Noua regulă a banilor 4: *Pregăteşte-te pentru momente grele şi vei avea numai momente bune.* Privind graficul ipotecilor recalculate, a te pregăti pentru momente grele înseamnă să îţi organizezi casa din punct de vedere financiar, întărind ceea ce eu numesc Triunghiul P-I. Încă mai este timp să te pregăteşti. Şi chiar dacă furtuna nu ne va lovi, nu e nimic greşit să-ţi construieşti o casă de cărămizi, un Triunghi P-I solid.

Sensul combinat al graficelor

Când vă uitaţi la toate cele trei grafice puse laolaltă, veţi obţine o imagine a viitorului care vă va da de gândit.

1. **Graficul A: Volumul de bani** în **circulaţie.** A durat **84** de ani să se treacă de la o sumă mică de bani în

circulaţie la **825** miliarde dolari în circulaţie; a durat doar doi ani ca această sumă să se dubleze, ajungând la peste 1 700 miliarde dolari în circulaţie – iar tiparniţa funcţionează în continuare. Pentru mine, asta înseamnă că va fi inflaţie pentru elementele esenţiale, cum ar fi alimentele şi energia, deoarece, cu cât sunt mai mulţi dolari în circulaţie pentru aceeaşi cantitate de bunuri, cu atât mai mult va creşte preţul acelor bunuri. Asta înseamnă şi inflaţie în întreaga lume, pentru că toate băncile centrale vor fi obligate să tipărească bani pentru a slăbi puterea de cumpărare a monedei naţionale. Dacă o ţară nu îşi slăbeşte moneda, aceasta va deveni prea puternică, ceea ce înseamnă că produsele şi serviciile acelei ţări vor fi prea scumpe pe piaţa mondială, exporturile vor încetini, iar economia ţării respective va stagna. În termeni simpli, viaţa va deveni mai scumpă în întreaga lume.

2. Graficul B: Bugetul propus de preşedintele Obama. Văd o creştere a controlului guvernamental şi a taxelor pentru a acoperi creşterea datoriei. Preţurile alimentelor şi energiei vor creşte, dar ritmul de creştere al preţurilor locuinţelor va fi mai lent din două motive, unul pentru că datoria sau creditele vor fi mai greu de obţinut, iar

creditarea mai dură va menţine preţul caselor scăzut, iar celălalt este că taxele şi impozitele fiind mai mari, dezvoltarea afacerilor va fi mai lentă, ceea ce înseamnă mai puţine locuri de muncă – iar preţurile proprietăţilor imobiliare sunt legate de locurile de muncă.

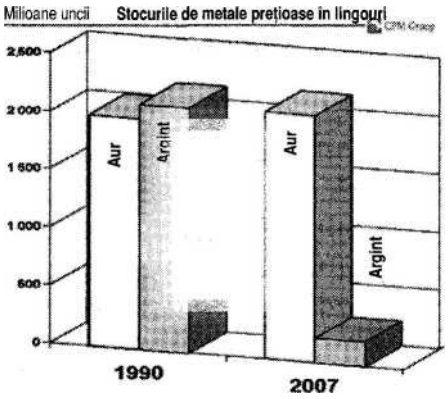
Aceasta este o veste proastă pentru proprietarii de locuinţe care sperau la o apreciere (câştiguri de capital), pentru că ei nu vor putea să îşi vândă casele şi să obţină mai mulţi bani. Dar este o veste bună pentru cei care investesc în proprietăţi imobiliare, care vor avea profit din cash flow pentru că ei vor putea cumpăra locuinţe la preţuri scăzute, iar chiria va acoperi costul ipotecilor şi întreţinerii acestora.

3. Graficul C: Ipotecile recalculate. Observ că ipotecile recalculate scadente produc şi mai mari creşteri în graficele A ŞI B aceasta dacă şi numai dacă economia mondială nu se prăbuşeşte, pur şi simplu, sub greutatea tuturor acestor datorii, taxe, impozite şi bani toxici.

Comoara de la capătul curcubeului în basme, la capătul curcubeului se găseşte întotdeauna o comoară. Şi, deşi cu siguranţă nu este un basm, acelaşi lucru este valabil şi în cazul crizei globale.

Graficul de mai jos compară cantităţile şi preţul aurului

între 1990 şi 2007. Când scriu aceste rânduri, în iunie 2009, aurul a ajuns la preţul de 900$ uncia, iar argintul la 15$ uncia.



Publicat cu permisiunea CPM Group, o companie comercială de top. Vizitaţi www cpmgroup com pentru mai multe informaţii

Îfv *%

Observaţi că volumul de argint a scăzut comparativ cu cel de aur. Acest lucru s-a întâmplat pentru că argintul se consumă, este un metal preţios industrial folosit în telefoanele mobile, calculatoare, comutatoare şi ca reflectorizant la oglinzi. În timp ce aurul este strâns cu avariţie, argintul este întrebuinţat. Pentru mine, aurul şi argintul sunt cele mai bune şi mai sclipitoare oportunităţi ale crizei pentru majoritatea oamenilor.

Uitându-mă la graficele A, B ŞI C prezic că publicul îşi va pierde, în scurt timp, încrederea în felul în care guvernul manipulează banii noştri şi se va trezi, acceptând soluţia aurului şi argintului, ca o barieră în faţa inflaţiei. Când publicul se va trezi, viitorul balon de lăcomie şi frică va fi prezent. Aurul va putea creşte la peste 3.000$ uncia, iar argintul va atinge în viitor acelaşi preţ cu al aurului pentru că este un metal preţios industrial foarte căutat şi cu resurse limitate – dar acestea sunt doar predicţii şi ar putea fi simple dorinţe într-o lume bolnavă financiar.

Ca în orice schemă speculativă, şmecherii şi speculanţii aurului şi argintului sunt deja la treabă, făcând reclamă la televizor, online şi pe hârtie. Din nou, purceluşii care nu s-au pregătit pentru criză îşi vor vedea banii câştigaţi cu efort luaţi, cu vorbe dulci şi îmbrobodeli, de către lupul cel rău. La fel ca în toate investiţiile, trebuie să fii educat pe tema aurului şi argintului înainte de a investi în ele.

Dacă vreţi să aflaţi mai multe despre investiţiile în aur şi argint, vă sugerez să citiţi cartea consilierului de la Rich Dad, Michael Maloney, *Guide to Investing în Gold and Silver.*

NOUA REGULĂ A BANILOR 7: VIAŢA ESTE UN SPORT DE ECHIPĂ, ALEGE-ŢI CU GRIJĂ ECHIPA

Lupul cel rău nu a plecat. Doar îşi trage sufletul. Ca să vă protejaţi, trebuie să începeţi să alcătuiţi o echipă financiară şi să construiţi sau să vă fortificaţi casa din cărămizi financiare folosind Triunghiul P-I ca proiect. Conspiraţia joacă jocul banilor cu o echipă foarte puternică. La fel ar trebui să faci şi tu.

Comentariul cititorilor:

În sfârşit, încep să înţeleg ce important este să ai o echipă, iar eu deja construiesc una, folosind toţi oamenii pe care îi ştiu. Caut referinţe şi stau de vorbă cu toţi membrii echipei, punându-le întrebări care mă vor ajuta să îi cunosc mai bine, să ştiu dacă avem sau nu capacitatea de a lucra împreună. Mă ajută să fiu sincer în legătură cu misiunea mea şi cu modalităţile de a-mi atinge ţintele.

mgbabe

Dacă sunteţi hotărât să vă construiţi o casă din cărămizi financiare solide, vă sugerez să staţi de vorbă cu prietenii şi consilierii financiari şi să discutaţi Triunghiul P-I al fiecăruia, mulţumind pentru feedback, chiar dacă nu vă place ce auziţi.

Motivul pentru care am creat seria de cărţi Rich Dad Advisor a fost să vă dau acces la echipa mea. De exemplu, partenerul meu în domeniul imobiliar este Ken Mcelroy.

Puteţi intra în capul lui citindu-i cartea despre proprietăţi imobiliare din seria Rich Dad Advisor. Mike Maloney este consilierul meu în probleme legate de aur şi argint. Donald Trump şi Steve Forbes sunt consilierii mei pe inteligenţă financiară. Puteţi citi comentariile lor pe acest subiect foarte important în cartea mea *Rich Dad s Increase Your Financial ÎQ.* În viitorul apropiat, vor apărea mai multe cărţi scrise de echipa mea pe teme cum ar fi antreprenoriatul şi investiţiile în „active de hârtie”, de pildă în acţiuni şi opţiuni. Văzând lumea prin ochii consilierilor mei veţi putea alege mai bine propria echipă de consilieri şi vă veţi putea construi propriul Triunghi P-I solid şi casa voastră de cărămidă.

Chiar dacă nu vă planificaţi să vă construiţi o casă financiară de cărămidă, cumpăraţi măcar câteva monede de argint. Astăzi, când scriu aceste rânduri, monedele de argint costă mai puţin de 15$ fiecare la magazinul local de monede. Aşa cum spunea Einstein: „Nu se întâmplă nimic până nu se mişcă ceva”. Cincisprezece dolari nu este mult, dar este un început, şi aproape oricine îşi poate permite să cumpere o monedă de argint.

CAPITOLUL 11

Educaţia financiară: un avantaj nedrept

Falimentul

Este ironic ca scriu acest capitol pe 1 iunie 2009, ziua în care General Motors a cerut falimentul – o altă formă a capitolului

11. 0 veche zicală spune că aşa cum îi merge lui General Motors, aşa îi merge şi Americii. Chiar dacă America şi General Motors vor supravieţui, adevărul este că milioane de oameni din întreaga lume vor urma General Motors prin falimentul lor personal.

Viaţa va fi mai scumpă

Nimeni nu are un glob de cristal. Totuşi, studiind istoria aşa cum am făcut în prima parte a acestei cărţi şi observând ce atitudine au liderii noştri astăzi, se distinge cu claritate un viitor posibil. Pe măsură ce liderii noştri tipăresc din ce în ce mai mulţi bani pentru a-i salva pe cei bogaţi în numele salvării economiei, viaţa va deveni mai scumpă din cauza creşterii taxelor, datoriei, inflaţiei şi pensionării.

Creşterea nivelului de impozitare: în Statele Unite, preşedintele Obama vorbeşte deja despre creşterea taxelor şi impozitelor pentru cei care câştigă mai mult de

250.000$ pe an. A angajat deja mai mulţi agenţi la IRS[38] pentru a întări strângerea taxelor şi impozitelor. Există o propunere de impozitare a asigurărilor de sănătate finanţate de angajator pentru a asigura mai mulţi bani pentru cei care nu au asigurări de sănătate. Asta înseamnă că multe afaceri se vor închide din cauza creşterii cheltuielilor de funcţionare şi că va creşte şomajul. Şi mai există şi o altă propunere de a scădea reducerile de impozite pentru dobânzile la ipoteci pentru familiile care câştigă peste 250.000$ pe an. Dacă acest lucru se va întâmpla, piaţa celei de-a doua locuinţe se va prăbuşi, iar preţurile caselor vor cădea şi mai mult.

Când scriu aceste lucruri, state precum California, a opta mare economie a lumii, se clatină la limita falimentului. În Sacramento, capitala Californiei, a apărut un oraş din corturi tot mai mare în care locuiesc oameni care aveau cândva un loc de muncă şi locuinţe dar care trăiesc acum în corturi cum locuiesc cei din Cape Town, în Africa de Sud, cei despre care am scris deja în paginile acestei cărţi. Pe măsură ce economia se restrânge, cererea de servicii şi ajutor guvernamental venind din partea oamenilor care nu au nicio posibilitate de câştig va

38 Internai Revenue Service, este fiscul american (*«. tr.).*

deveni din ce în ce mai mare, producând creşterea taxelor şi a impozitelor.

Creşterea datoriei: Creşterea taxelor îi forţează pe oameni să trăiască cu mai multe datorii, deoarece o parte tot mai mare din banii lor se duce către guvern pentru finanţarea diverselor programe. Cardurile de credit vor deveni esenţiale pentru supravieţuirea zilnică. Oamenii care nu vor avea acces la credite vor cădea sub pragul de jos al sărăciei.

Creşterea inflaţiei: Cauza primă a inflaţiei este tipăritul banilor de către guvern, ceea ce creşte volumul de bani. Înflaţia este produsă de faptul că puterea de cumpărare a banilor scade în timp ce tot mai mulţi dolari inundă piaţa, asta însemnând că preţurile multor produse esenţiale, cum ar fi alimentele, combustibilul şi serviciile, vor creşte, pe măsură ce tot mai mulţi dolari vor acoperi acelaşi volum de bunuri. Înflaţia este denumită de multe ori „taxa invizibilă”, iar cei care suportă cel mai dur impact al inflaţiei sunt cei săraci, vârstnicii, cei care economisesc din greu, muncitorii cu salarii mici şi pensionarii cu venituri fixe.

Costul pensionării: Unul dintre primele motive pentru care General Motors are probleme financiare este că nu

controlează costul pensionării şi cheltuielile medicale pentru angajaţii săi. America şi multe alte naţiuni occidentale se confruntă cu aceeaşi perspectivă. Ele trebuie să rezolve o dilemă morală şi financiară: cum poţi avea grijă de o populaţie în curs de îmbătrânire care nu se poate susţine singură? Răspunsul la această întrebare poate costa mai mult decât această criză financiară. Astăzi, multe familii dau faliment financiar datorită costurilor pensionării şi celor medicale.

Un avantaj nedrept

Astăzi, cei care au o puternică educaţie financiară au un avantaj nedrept faţă de cei care nu au. Cu o educaţie financiară serioasă, o persoană poate folosi taxele şi impozitele, datoria, inflaţia şi pensionarea pentru a deveni bogat, şi nu sărac. Invers, forţele taxelor şi impozitelor, datoriei, inflaţiei şi pensionării îi conduc pe cei care nu au o educaţie financiară puternică.

Albert Einstein spunea cândva: „Nu putem rezolva probleme folosind acelaşi mod de a gândi ca atunci când le-am creat”. Astăzi, aceasta este adevărata tragedie. Liderii noştri încearcă să rezolve criza financiară folosind aceeaşi gândire care a generat problema de la început. De exemplu, liderii noştri tipăresc mai mulţi bani ca să rezolve

problema generată de existenţa a prea multor bani tipăriţi.

A folosi acelaşi tip de gândire pentru a rezolva problemele financiare îi condamnă pe foarte mulţi oameni să-şi înrăutăţească propria situaţie financiară, nu să şi-o îmbunătăţească. Astăzi, majoritatea oamenilor încearcă să îşi rezolve problemele generate de taxe şi impozite, datorie, inflaţie şi pensionare muncind mai mult, ieşind din datorii, economisind bani, trăind sub nivelul posibilităţilor şi investind pe termen lung pe piaţa de acţiuni. Viaţa va deveni din ce în ce mai scumpă pentru cei care se încăpăţânează să urmeze acest tip de gândire.

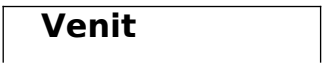
Comentariul cititorilor:

Constat o paralelă extraordinară în sistemul de asigurări de sănătate în general. Deşi nu aş schimba ce am aici cu sistemul asigurărilor de sănătate din orice altă ţară, chiar cred că tratamentul pentru problemele cronice (o parte importantă a cheltuielilor din sistemul asigurărilor de sănătate) este greşit şi ridicol de scump.

Micmac09

Să explicăm cu desene

Diagrama de mai jos este un instantaneu care arată de ce cred că viaţa va deveni mai scumpă.



1. Salariu	
Cheltuieli 1. taxe şi impozite 2.datorie	
3,Inflaţie (alimente, combustibil, alte lucruri esenţiale) 4. Planul de pensionare	

Slujbă 1

Active	Pasive

În America, persoana obişnuită angajată are taxe şi impozite, datorii, inflaţie şi economii pentru un plan de

ieşit la pensie, bani care-i sunt luaţi din salariu *înainte* de a-l încasa. Cu alte cuvinte, toţi ceilalţi sunt plătiţi înainte ca angajatul să vadă vreun ban.

O parte consistentă din salariul unui angajat este luată înainte ca el să primească banii cu care să trăiască.

Poate că aţi observat că banii unui individ sunt cheltuiţi în mare măsură pentru a acoperi nevoile de viaţă, cum ar fi taxele şi impozitele, datoriile, inflaţia şi economiile pentru planul de pensii, ajungând astfel în buzunarele conspiraţiei. Cred că ăsta este motivul pentru care nu există educaţie financiară în şcolile noastre. Dacă oamenii ar şti unde se duce cea mai mare parte a salariului lor, s-ar revolta. Cu o educaţie financiară sănătoasă, oamenii îşi pot diminua cheltuielile sau chiar îşi pot folosi cheltuielile pentru a băga acei bani în propriile lor buzunare.

De exemplu, există două motive pentru care eu nu am un plan de pensii tradiţional la fondurile mutuale. Unul dintre motive este că piaţa acţiunilor este prea riscantă. Un om obişnuit are foarte puţin control asupra pieţei, iar şansele sunt mari ca aceasta să se prăbuşească, iar cea mai mare parte a banilor lui să dispară. Al doilea motiv este că mai degrabă mi-aş băga banii pentru pensie în propriul meu buzunar, nu în buzunarele celor care

controlează Wall Street. Cu o educaţie financiară serioasă, o persoană nu trebuie să plătească un fond mutual să-i piardă banii.

Două stiluri de viaţă diferite

Pentru a ilustra mai bine ceea ce vreau să spun, adică faptul că educaţia financiară este un avantaj nedrept, voi folosi exemplul unor prieteni de-ai mei. Don şi Karen (nu sunt numele lor adevărate) sunt căsătoriţi şi îşi conduc afacerile împreună, la fel cum o facem Kim şi cu mine. Avem toţi cam aceeaşi vârstă şi toţi am terminat facultatea. Problema este că Don şi Karen sunt foarte puţin educaţi din punct de vedere financiar şi nu au experienţă în investiţii.

În timp ce Don şi Karen sunt, tehnic, proprietarii propriei lor afaceri, în realitate ei sunt proprietari de afacere în secţiunea la cadranului, ceea ce înseamnă că, dacă nu mai muncesc, nu mai au niciun venit. Kim şi cu mine suntem, şi noi, proprietarii propriei noastre afaceri în secţiunea P a cadranului, ceea ce înseamnă că avem venituri şi dacă muncim, şi dacă nu.

Luând cina împreună acum câteva luni, Don şi Karen ne-au mărturisit că sunt foarte îngrijoraţi în legătură cu viitorul afacerii lor, deoarece afacerile ajunseseră la un

nivel destul de coborât, cheltuielile erau ridicate, iar portofoliul lor pentru pensionare scăzuse cu 40% ca valoare. Au dat afară patru angajaţi, şi-au redus stilul de viaţă şi-şi puneau întrebarea dacă îşi pot permite să se pensioneze. Se întrebau cum ne descurcăm noi, dacă eram, la rândul nostru, îngrijoraţi pentru viitor şi de capacitatea noastră de a ne pensiona.

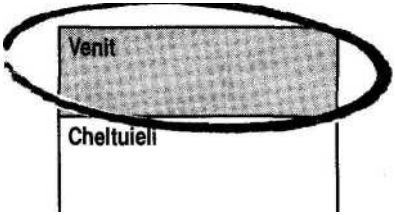
Răspunsul nostru a fost că noi suntem întotdeauna îngrijoraţi şi nu considerăm lucrurile ca fiind bătute în cuie, dar că nu renunţăm la nimic. Mai mult chiar, veniturile noastre creşteau, în primul rând pentru că noi foloseam banii pentru taxe, impozite, datorii, inflaţie şi pensionare în avantajul nostru.

Diferenţa este că Don şi Karen văd lumea prin ochii A ŞI L, iar Kim şi cu mine vedem lumea prin ochii P ŞI I.

Vă voi arăta o diagramă simplă a bilanţurilor noastre financiare pentru a vă ajuta să înţelegeţi ce vreau să spun. Dacă nu cunoaşteţi aceste diagrame, o explicaţie mai aprofundată poate fi găsită în cartea mea *Rich Dad Poor Dad.*

Când vă uitaţi la aceste diagrame, veţi vedea că Don şi Karen se concentrează pe alte probleme decât o facem eu şi Kim. Don şi Karen se focalizează pe o muncă mai

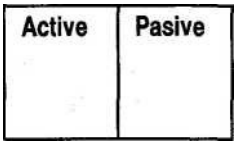
intensă pentru a câştiga mai mulţi bani. Kim şi cu mine ne focalizăm pe investiţiile noastre şi pe creşterea afacerilor noastre şi a activelor personale pentru a câştiga mai mulţi bani.



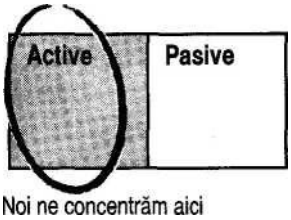
tise concentrează aici

Don & Karen Robert & Kim

Venit



Cheltuieli



Fiind posesori ai propriei afaceri, Don şi Karen trebuie să muncească mai mult pentru a câştiga mai mulţi bani. Ca patroni înscrişi în secţiunea P a cadranului, Kim şi cu mine

nu ne concentrăm pe mai multă muncă. Ne concentrăm pe creşterea activelor noastre, iar aceasta ne creşte, la rândul ei, veniturile. Concentrându-ne pe creşterea activelor, plătim mai puţine taxe şi impozite, folosim datoria pentru a achiziţiona mai multe active şi vedem cum inflaţia ne creşte cash flow-ul, ceea ce înseamnă că, în loc să ne trimitem economiile pentru pensie către Wall Street, ne băgăm banii în buzunarele proprii prin cash flow-ul din afaceri şi din activele personale.

Diferenţa se vede cel mai bine când comparăm declaraţiile de venit ale lui Don şi Karen cu ale noastre.

Don & Karen

Venit
1. Salariu

Robert & Kim

Venit
1. Salariu
2. Drepturi de autor de la cărţi
3. Drepturi de autor de la licenţe
4. Venituri din proprietăţi imobiliare

	5. Venituri din petrol şi gaze 6. Dividende din acţiuni

Singurul venit al lui Don şi Karen vine din afacerea lor şi, repet, dacă se opresc din muncă, nu mai au niciun venit. Din acest motiv sunt îngrijoraţi. Pentru Kim şi pentru mine, cea mai mare parte a veniturilor noastre vine din diversele noastre afaceri şi active personale, cum ar fi drepturile de autor din cărţi, drepturi de autor din invenţii, licenţa drepturilor de folosire a mărcilor Rich Dad, venituri din proprietăţi imobiliare, venituri din petrol şi gaze şi dividende ale acţiunilor la bursă. În fiecare lună primim câte un cec pentru activele noastre – cash flow. Şi dacă aţi citit *Rich Dad Poor Dad* vă amintiţi că veniturile produse de active de genul proprietăţilor imobiliare şi afacerilor sunt impozitate mai puţin decât venitul din munca personală (salariile) dacă sunt taxate, că ar putea să nu fie.

Trei tipuri de impozite pe venit

Există trei tipuri de bază de venituri impozabile în Statele Unite: cele câştigate, portofoliul şi pasivul. Venitul

câştigat este derivat din muncă şi este impozitat cel mai mult dintre toate veniturile. Venitul din portofoliu este venitul generat de câştigurile de capital, obţinut prin cumpărarea unui activ la un preţ scăzut şi vânzarea lui la un preţ ridicat. Este al doilea venit în funcţie de mărimea impozitării. Venitul pasiv este, în general, venitul din cash flow şi este cel mai puţin impozitat dintre cele trei tipuri de venituri.

Ironia este că persoana care investeşte în fonduri mutuale prin intermediul planului de pensii, în majoritatea cazurilor, în momentul în care ajunge la pensie începe să scoată bani din planul de pensii, iar venitul este impozitat ca şi când ar fi venit câştigat, cu cel mai mare impozit. Don şi Karen economisesc pentru viitorul lor şi, fără să o ştie, vor fi impozitaţi la nivelurile cele mai ridicate atunci când vor ieşi la pensie. Acesta este unul dintre avantajele incorecte pe care le are o persoană cu educaţie financiară faţă de cei care nu o au – avantajul de a plăti mai puţin în impozite, cea mai mare cheltuială a noastră.

Când îi aud pe profesori spunându-mi cu mândrie că ei fac educaţie financiară în orele lor, că aduc bancheri şi consultanţi financiari să îi înveţe pe copii să economisească pentru viitor, pur şi simplu scutur capul.

Cum poate să înţeleagă cineva lumea banilor doar uitându-se la ea prin ochii unei persoane educate să muncească în secţiunile A ŞI L ale cadranului?

Diferite înregistrări ale situaţiei financiare

Am avut note proaste în şcoală. Tatăl meu cel sărac, profesor de meserie, a fost un tată formidabil, pentru că datorită încurajărilor lui am rămas la şcoală şi am şi terminat-o. Şi tatăl meu cel bogat m-a încurajat să-mi îmbunătăţesc notele, dar uite ce spunea despre notele de la şcoală şi carnetele de note: „Când termini şcoala, bancherul nu îţi va cere carnetul de note. Lui nu îi pasă dacă ai avut note bune sau proaste. Tot ceea ce vrea el să vadă este situaţia ta financiară, pentru că situaţia ta financiară este carnetul tău de note după ce termini şcoala”.

Când compari bilanţul lui Don şi Karen, unde sunt marcate activele şi pasivele, cu bilanţul nostru, veţi vedea cine are note financiare mai bune după 20 de ani de muncă.

Don & Karen Robert & Kim

Active	**Pasive**

Economiile	1 casă 2 maşini Pensionarea fără bani suficienţi

Active	**Pasive**
Câştiguri din afaceri 1 400 proprietăţi Închiriate către alţii Puţuri de petrol şi gaze Aur şi	2 case 6 maşini

argint	

Cash flow din active: zero Cash flow din active: milioane $

Am primit bani din afacerile noastre dar pentru Kim şi pentru mine, cele mai multe venituri provin din active de afaceri, cum ar fi cărţi, jocuri şi licenţe de marcă şi din investiţii personale în proprietăţi imobiliare, acţiuni şi puţuri de petrol şi gaze. Kim şi cu mine nu considerăm aurul şi argintul ca active producătoare de cash flow, deoarece acestea nu bagă bani în buzunarele noastre. Mai degrabă ţinem aurul şi argintul după cum un om obişnuit îşi ţine banii într-un cont bancar. Aurul şi argintul sunt lichidităţi, iar când politicienii tipăresc şi mai mulţi bani, aurul şi argintul au şanse mai mari să îşi păstreze puterea de cumpărare.

O altă mare diferenţă poate fi văzută în coloanele de cheltuieli.

Robert & Kim

Don & Karen

Venit

Cheltuieli

Plan de pensii

Venit

Cheltuieli

În mod ironic, pentru că nu avem nevoie de un pian de pensii (şi nici nu avem vreunul), Kim şi cu mine avem un avantaj nedrept atunci când vine vorba despre taxe şi impozite, datorii, inflaţie şi pensionare. Pentru că cea mai mare parte a veniturilor noastre vine din activele noastre de afaceri şi din investiţii, plătim impozite mult mai mici. De exemplu, taxele pe venitul meu din drepturile de autor pentru cărţi, jocuri şi mărci sunt mai mici decât taxele pe venitul meu din salariu. Învestind în proprietăţi imobiliare, folosim datoria pentru a ne creşte cash flow-ul lunar şi, din

nou, taxele şi impozitele pe veniturile din proprietăţi imobiliare sunt mult mai mici decât impozitul pe venitul meu din salariu. În vestind în petrol şi gaze, inflaţia ne măreşte cash flow-ul şi, iarăşi, impozitele pe venitul din petrol şi gaze sunt mai mici decât impozitul pe salariu.

Pentru că nu avem un plan de pensii – şi asta este o cheltuială foarte mare prin taxe şi comisioane (pe care noi nu le avem) şi pentru că ne creştem veniturile în fiecare an prin active, nu ne facem griji pentru viitor. Decât să ne trimitem o parte din venituri spre Wall Street în fiecare lună, Kim şi cu mine ne investim singuri propriii bani, iar acest lucru ne bagă bani în buzunare. De ce să rişti să investeşti pe termen lung în acţiuni la bursă pentru a pierde controlul investiţiilor, când poţi investi cu riscuri mai mici, câştigându mai mult în fiecare lună, plătind impozite mai puţine, folosindu-ţi datoriile pentru a deveni mai bogat şi făcând ca inflaţia să-ţi crească veniturile?

Cred că această simplă comparaţie a cuplurilor noastre v-a oferit o explicaţie de ce Don şi Karen sunt mai îngrijoraţi decât Kim şi cu mine în această perioadă de criză financiară şi cum educaţia financiară poate oferi unui individ un avantaj financiar nedrept pe termen lung.

Alte avantaje nedrepte

Pe măsură ce viaţa devine din ce în *ce* mai scumpă din cauza creşterii taxelor, impozitelor, datoriei, inflaţiei şi planurilor de pensie, educaţia financiară poate oferi avantaje nedrepte, care nu sunt la îndemâna tuturor oamenilor. Câteva dintre aceste avantaje sunt:

1. **Extindeţi-vă posibilităţile, în loc să vă restrângeţi pretenţiile,** în fiecare an, Kim şi cu mine ne petrecem câteva zile concentrându-ne asupra obiectivelor noastre financiare. În loc să ne concentram gândindu-ne cum să trăim sub nivelul posibilităţilor noastre, ne concentrăm asupra extinderii mijloacelor noastre de trai prin creşterea cash flow-ului din active. Diagrama de mai jos ilustrează acest concept.

Venit

Cheltuieli

Majoritatea oamenilor se concentrează pe economisirea de bani aici

	Pasive
Noi ne concentrăm aici pentru a ne **mări** cash flow-u!	

În 2009, Kim şi cu mine am planificat să publicăm trei cărţi noi, să cumpărăm între 200 şi 500 unităţi pentru închiriat, să forăm încă două puţuri de petrol şi să ne extindem afacerile prin crearea mai multor francize. Ne concentrăm pe creşterea cash flow-ului mai degrabă prin activele pe care le avem şi nu prin reducerea cheltuielilor sau mizând pe câştigurile noastre de capital bursier sau pe aprecierea valorii caselor noastre.

***2.*Tipărirea propriilor bani.** Titlul capitolului 6 din

Tată bogat, tată sărac este „Cei bogaţi inventează bani”. Pentru mine, posibilitatea de a tipări propriii bani reprezintă unul dintre avantajele majore ale investiţiei în propria educaţie financiară. Deoarece guvernul tipăreşte din ce în ce mai mulţi bani, nu-i aşa că este de bun-simţ să îţi tipăreşti propriii bani... legal? Nu-i aşa că tipărirea propriilor bani are mai multă logică decât să munceşti mai mult şi să plăteşti procente mai mari la impozite şi taxe, să economiseşti bani la bancă şi să piezi din puterea de cumpărare din cauza inflaţiei şi a taxelor sau să-ţi rişti propriii bani pe termen lung la bursă? Îţi poţi tipări propriii bani cu ajutorul unui termen financiar numit ***profitabilitatea investiţiilor (Return On Investment ROI).***

Când vorbeşti cu majoritatea bancherilor, consultanţilor financiari sau agenţilor imobiliari, ei vă vor spune că un ROI de 5% sau de 12% este un câştig bun pentru investiţiile voastre. Acestea sunt câştiguri pentru o persoană fără prea multă educaţie financiară. Un alt basm financiar sau o nouă stratagemă de intimidare folosită de ei este să vă spună: „Cu cât mai mare este câştigul, cu atât mai mari sunt riscurile”. Asta este absolut neadevărat, dacă ai o educaţie financiară solidă. Eu caut

întotdeauna să obţin câştiguri infinite cu investiţiile mele.

Bani pentru nimic

Îţi tipăreşti propriii bani obţinând un câştig infinit din banii tăi. Definiţia pe care o folosesc eu pentru un câştig infinit este „bani pentru nimic”. Mai clar, îmi tipăresc propriii bani atunci când primesc înapoi toţi banii pe care i-am investit în achiziţia unui nou activ, când încă sunt în posesia acelui activ şi mă bucur de beneficiile cash flow-ului din acel activ. Scriu despre acest proces în cartea mea *Tată bogat, tată sărac,* cel mai mare bestseller din toate timpurile pe probleme de finanţe personale; în *Cine mi-a luat banii?*[39]*,* o carte despre cum piaţa acţiunilor şi consultanţii financiari vă iau banii prin intermediul sistemului de pensii; şi în *Un IQ financiar mai bun*,* o carte susţinută de Donald Trump şi Steve Forbes.

Cu o educaţie financiară puternică îmi pot tipări propriii bani printr-o afacere, case şi terenuri, acţiuni la bursă şi chiar produse cum ar fi aurul, argintul şi petrolul. Repet: cheia este să cauţi să obţii câştiguri infinite – să obţii bani din nimic.

Tipăreşte-ţi propriii bani într-o afacere

Kim şi cu mine am pornit Rich Dad Company la masa din

39 Robert Kiyosaki, *Cine mi-a luat banii,* Curtea Veche Publishing, 2011 (*n. red.)*

bucătărie. În loc să ne folosim propriii bani, am obţinut 250.000$ de la investitori. Repet: acesta este un beneficiu al investiţiei de bani şi de timp în a învăţa cum să vinzi. În acest caz, noi am vândut investitorilor ideea afacerii. În mai puţin de trei ani, datorită creşterii afacerii şi a profiturilor pe care le-a adus, am returnat 100% bani investitorilor, cu dobândă, şi încă 100% din banii lor pentru a le răscumpăra acţiunile. Astăzi, Rich Dad Company ne bagă în buzunare milioane de dolari, chiar dacă nu am avut niciun ban de-al nostru investit în afacere. Prin definiţie, acesta este un câştig infinit. Cu alte cuvinte, afacerea noastră ne tipăreşte propriii bani.

Cheia succesului Rich Dad Company este că afacerea proiectează şi creează active în loc de produse. De exemplu, noi nu vom produce această carte. Noi vom crea un derivat al cărţii, o licenţă literară, şi vom vinde drepturile acestei licenţe editorilor de diferite limbi. Noi vindem licenţe şi pentru dreptul de a produce jocurile noastre, mărci înregistrate ale brandurilor noastre, şi pentru drepturile de franciză. Declaraţia noastră financiară arată cam aşa:

Cheltuieli

Active	**Pasive**
Licenţe pentru cărţi Licenţe pentru jocuri Licenţe pentru marcă \ Licenţe pentru \ ranciză **V. K**	

	Rich Dad Company are foarte puţine cheltuieli de producţie, datorii zero şi	

	milioane doiari în cash flow lunar.	

Venit

Rich Dad Company are cheltuieli mici cu producţia, datorie zero şi milioane în cash flow lunar.

Repet importanţa cunoaşterii cuvântului ***derivat***, deoarece licenţele sunt derivate. Utilizate corect, derivatele pot fi instrumente incredibile pentru creare financiară în masă. Vă mai reamintesc şi că e nevoie să ***vă concentraţi mai mult asupra vânzării şi mai puţin asupra cumpărării.*** Poate că aţi observat că Rich Dad Company creează active pentru a le vinde pe termen lung.

Pentru o explicaţie mai aprofundată a modului în care puteţi tipări propriii bani prin intermediul unei afaceri, deschideţi pagina de internet www richdad com/conspiracy-of-the-rich, şi, într-un video, prietenul meu Kelly Ritchie şi cu mine vă vom explica cum funcţionează câştigul infinit printr-un model de franciză.

TIPĂRIREA PROPRIILOR BANI PRIN AFACERI CU PROPRIETĂŢI IMOBILIARE

Când vine vorba de proprietăţi imobiliare, planul nostru de afaceri este să folosim datoria, banii altor oameni, pentru a realiza un câştig infinit şi a ne tipări propriii bani. Ceea ce urmează este un exemplu din viaţa reală, simplificat la maxim:

Cumpărarea: Cumpărăm o casă cu două dormitoare şi o singură baie într-o zonă formidabilă cu 100.000$.

Finanţarea: Plătim **20.000$** ca avans şi împrumutăm **100.000$** pentru casă şi cheltuieli suplimentare cu îmbunătăţirile de la o bancă sau de la investitori.

Îmbunătăţirea proprietăţii: îmbunătăţim proprietatea adăugând un dormitor şi o baie.

Chiria creşte reflectând valoarea crescută a proprietăţii: Creştem chiria de la 600$ pe lună (care este chiria pieţei pentru o casă cu două dormitoare şi o singură baie) la 1 200$ pe lună (chiria pieţei pentru casele cu trei dormitoare şi două băi).

Refinanţarea proprietăţii la noua valoare de 150.000$: Când refinanţăm casă, bancherul ne dă un credit de **120.000$ (80%** din noua valoare). Primim înapoi **20.000$** plus încă 20.000$ pentru a investi într-o

nouă proprietate.

Costuri: Dobânda la credite de **6%** ne costă cam **600$** pe lună. Cheltuielile reprezintă încă **300$** pe lună, ceea ce reprezintă un plus net de **300$** pe lună în buzunarele noastre sub formă de cash flow.

Cheia: Noul împrumut şi cheltuielile sunt finanţate din chiria de la chiriaş.

Tranzacţia finală netă arată în felul următor:

Venit tr 300 $ pe lună

Cheltuieli

Active	**Pasive**
o 40.000 $ în cash Venit din proprietatea cu 3 dormitoare şi 2 băi	120.000$ cu dobânda de 6%

Premisele ca această investiţie să funcţioneze sunt:

1. îmbunătăţiri aduse proprietăţii
2. O bună poziţionare – terenul/casa are valoare numai dacă locurile de muncă sunt în apropiere
3. Finanţare bună sau investitori buni
4. O bună administrare a proprietăţii.

Dacă oricare dintre aceste elemente lipseşte, investiţia va avea probleme.

Mi-am început investiţiile în proprietăţi imobiliare cu un apartament de o cameră cu o singură baie pe insula Maui, cumpărat cu 18.000$ în 1973. Kim a început cu o casă cu două camere şi cu o singură baie în Portland, Oregon, cumpărată cu 45.000$ în 1989.

Astăzi suntem proprietarii a peste 1 400 unităţi rezidenţiale şi ai unui număr destul de mare de spaţii comerciale folosind aceeaşi formulă de finanţare cu 100%. Nimic din banii noştri nu este investit în niciuna dintre proprietăţi. Diferenţa este astăzi că investim în proiecte mai mari, folosind milioane de dolari faţă de zeci de mii – dar principiul este acelaşi. Chiar şi în acest climat economic ne descurcăm bine pentru că, pur şi simplu, ne alegem cu grijă chiriaşii şi avem echipe profesioniste de management care se asigură că aceştia sunt mulţumiţi.

Dacă vreţi mai multe informaţii despre cum investim

pentru venituri infinite, urmăriţi videoul nostru la www richdad com/ conspiracy-of-the-rich unde, împreună cu Ken Mcelroy, partenerul nostru în afacerile cu proprietăţi imobiliare, autor, în acelaşi timp, al cărţii de consiliere Rich Dad *The ABC s of Real Estate Investing,* voi intra în mai multe detalii despre cum cumpărăm proprietăţi de mai multe milioane de dolari, cum ne recuperăm toţi banii, cum păstrăm proprietatea şi punem în buzunar cash flow-ul pentru un venit infinit. Ceea ce e nevoie să vă amintiţi este că noi nu cumpărăm ca să schimbăm proprietăţile. Formula noastră este să cumpărăm active pentru mai mulţi ani şi apoi să le închiriem cu luna.

TIPĂRIREA PROPRIILOR BANI CU ACTIVE PE HÂRTIE

Există multe feluri în care îţi poţi tipări propriii bani cu active pe hârtie, cum ar fi acţiunile. Una dintre căi este să foloseşti strategia opţiunilor. De exemplu, să spunem că eu cumpăr 1.000 de acţiuni cu 2$ acţiunea. Mă duc apoi pe piaţa de opţiuni şi vând o opţiune de a cumpăra cele 1.000 de acţiuni ale mele cu un premium de 1$ pe acţiune pentru 30 zile. Dacă bursa ajunge la 3$ pe acţiune sau mai mult, persoana care a cumpărat opţiunea poate cumpără acţiunile la 3$ bucata. Dacă preţul acţiunilor nu creşte la

3$ după 30 zile, eu păstrez banii persoanei de opţiuni 1.000$. Observaţi, din nou, că eu cumpăr pe termen lung şi vând timp cu luna.

În acest exemplu supersimplificat, vânzarea unei opţiuni pe 30 zile mi-a băgat imediat 1.000$ în buzunar. Dacă vând încă o opţiune de 30 zile cu aceleaşi acţiuni în aceiaşi termeni, iar acţiunile nu cresc peste 3$, mai câştig încă 1.000$ din investiţia mea originală de 2.000$, păstrându-mi în acelaşi timp acţiunile. Voi fi câştigat 100% din cei 2.000$ iniţiali tipărindu-mi propriii bani prin cunoştinţele mele financiare. Pentru mine, o asemenea operaţiune este mai de înţeles decât să îţi laşi banii proprii în fonduri mutuale pe termen lung şi ei să fie furaţi în mod legal de brokerii de acţiuni pe termen scurt şi de traderii de opţiuni.

Dacă doriţi să vedeţi un video cu mai multe informaţii despre cum puteţi folosi activele pe hârtie şi opţiunile pentru a avea câştiguri infinite, tipărindu-vă propriii bani, faceţi o vizită la www richdad com/conspiracy-of-the-rich. Într-unul dintre segmentele filmului, prietenul şi sfătuitorul meu Andy Tanner vă va explica cum să folosiţi opţiunile ca o modalitate legală de a tipări propriii bani.

TIPĂRIREA PROPRIILOR BANI CU AUR ŞI ARGINT

Mi-am tipărit propriii bani deschizând mine de aur şi

argint şi vânzând acţiuni (derivate) ale companiei pe bursă. Acum lucrez la o companie minieră de extragere a cuprului, care va fi listată pe bursă atunci când preţul cuprului va creşte. Înţeleg că listarea pe bursă nu este la îndemâna celor mai mulţi dintre oameni, ţinând cont de situaţia lor financiară, totuşi este una dintre cele mai bune căi de a lua o idee şi a o transforma într-o avere personală.

Listarea la bursă este ceea ce a făcut colonelul Harland Sanders, la şaizeci şi cinci de ani. Aşa cum spune legenda, după ce autostrada a ocolit restaurantul său care vindea preparate din pui, reducând astfel semnificativ fluxul de clienţi, şi după ce a înţeles că banii primiţi de la asigurările sociale nu îi vor permite să supravieţuiască financiar, şi-a vândut reţeta (un derivat), dar a fost refuzat de peste o mie de ori. În final, după multe respingeri, cineva i-a cumpărat reţeta, a construit o afacere, a dat-o în franciză şi a vândut acţiuni (alt derivat) ale firmei sale către public. Trecând din secţiunea L în secţiunea P a cadranului, colonelul a transformat ghinionul într-o avere. Şi-a schimbat modul de a gândi şi şi-a schimbat viaţa. De fiecare dată când cineva îmi spune „sunt prea bătrân ca să mă schimb” pur şi simplu îi spun povestea colonelului şi a reţetei lui.

Motivul pentru care am menţionat aurul şi argintul este că prefer să am aur şi argint decât bani lichizi. Deoarece pot să îmi tipăresc propriii bani, nu trebuie să îmi fac griji cu economia de bani albi pentru zilele negre. Pentru că guvernul tipăreşte atât de mulţi bani, mă simt mai sigur având aur şi argint.

Dacă vreţi să învăţaţi mai multe despre aur şi argint, vizitaţi www richdad com/conspiracy-of-the-rich pentru o prezentare video. Într-unul dintre segmente, prietenul meu şi autorul cărţii de sfaturi a Rich Dad *Guide to Investing în Gold and Silver,* Mike Malone, vă va spune de ce aurul şi argintul sunt investiţii vitale pentru economia de astăzi.

NOUA REGULĂ A BANILOR 8: PENTRU CĂ BANII AU VALOARE DIN CE ÎN CE MAI MICĂ, ÎNVĂŢAŢI SĂ VĂ TIPĂRIŢI PROPRIII BANI

Începând de la nouă ani, tatăl meu cel bogat mi-a făcut unul dintre cele mai bune cadouri, cadoul unei educaţii financiare. Noua regula a banilor 8 se leagă de Noua regulă a banilor 1: *Banii sunt cunoaştere.* Dată fiind actuala criză financiară în care banii au din ce în ce mai puţină valoare, o persoană cu educaţie financiară are un avantaj faţă de cei fără o asemenea educaţie, dar cu o educaţie tradiţională.

În 1903, când, cred eu, conspiraţia a preluat şi sistemul educaţional, puterea conspiraţiei a preluat controlul asupra minţilor noastre şi a lăsat milioane de incompetenţi financiar şi depinzând de grija guvernului. Astăzi lumea este într-o criză a ignoranţei financiare şi a incompetenţei. Are loc cea mai mare hoţie de bani din istorie. Bogăţia noastră este furată în mod legal prin taxe, datorii, inflaţie şi conturi de pensii. Cum lipsa educaţiei financiare ne-a tras în această criză, tot educaţia financiară ne poate scoate din ea. După cum ştiţi, liderii noştri întrebuinţează acelaşi tip de gândire pentru a rezolva problemele financiare ca acela folosit pentru a le crea. Decât să aşteptăm ca ei să se schimbe, cred că cel mai bine ar fi să ne schimbăm noi, eu şi cu tine, aşa cum s-a schimbat colonelul Sanders. Ne putem schimba schimbându-ne felul de a gândi şi ceea ce învăţăm.

Comentariul cititorilor

Deşi sunt foarte bine educat financiar MA în economie internaţională şi finanţe de la Georgetown University, un stagiu de doi ani în bănci de investiţii, scriind materiale pentru investiţii private, cinci ani în afaceri ca DO şi cincisprezece ani în care mi-am creat, operat şi vândut propria afacere... îmi lipsea un element foarte important

din educaţia mea financiară. Acel element este depăşirea propriilor mele temeri create de investiţia în propriile mele proiecte şi în proprietăţi imobiliare. Teama a devenit tot mai puternică pe măsură ce strângeam mai mulţi bani, pentru că aveam mai mult de pierdut... Unul dintre lucrurile pe care le-am făcut a fost să angajez un coach Rich Dad, care îmi spunea încontinuu, cu calm şi amabilitate, în fiecare miercuri în timpul sesiunii noastre de la prânz: „Aminteşte-ţi că obiectivul tău este să investeşti în proprietăţi imobiliare. „Sunt acum în faza celei de-a doua clădiri cu apartamente – încă mă mai scol dimineaţa anxios, dar pot depăşi momentul.

cwylie

Cea mai mare greşeală a educaţiei

Motivul principal pentru care celor mai mulţi oameni le este frică să se schimbe este că le e frică de greşeli, mai ales de greşelile financiare, Majoritatea oamenilor se agaţă de siguranţa locului de muncă pentru că le este frică să nu aibă un eşec financiar. Motivul pentru care cei mai mulţi oameni îşi dau banii unui consilier financiar este că speră că acesta nu va face greşeli, ceea ce, în mod ironic, este o greşeală.

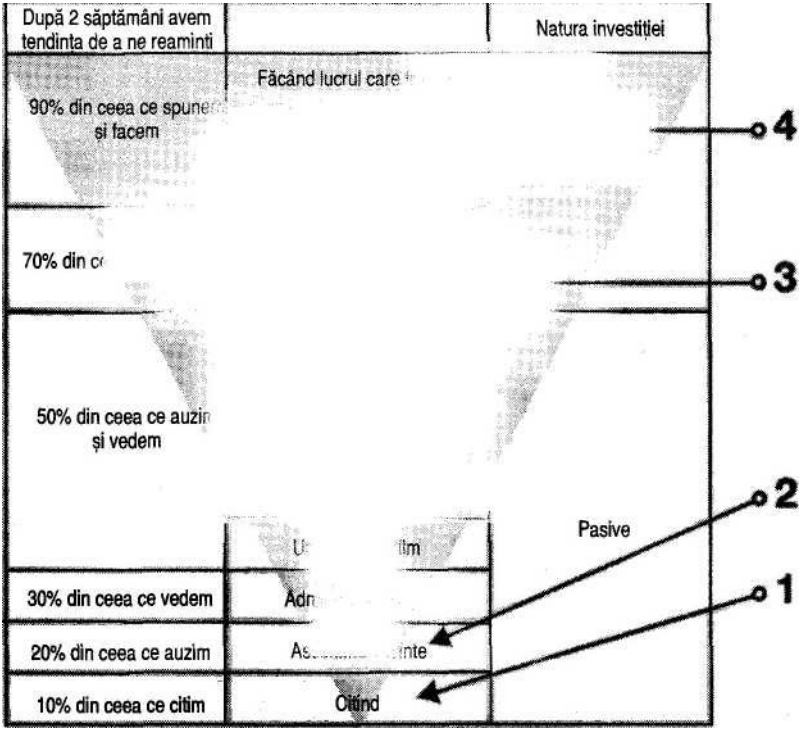
Pentru mine, cea mai mare problemă a sistemului

educaţional este că îi învaţă pe copii să nu facă greşeli. Dacă copiii fac greşeli, sistemul îi pedepseşte în loc să îi îndrume cum să înveţe din greşelile făcute. O persoană inteligentă ştie că învăţăm făcând greşeli, învăţăm să mergem pe bicicletă căzând de pe ea şi apoi urcându-ne **înapoi. Învăţăm să înotăm sărind în apă. Cum pot oamenii să înveţe despre bani, dacă le e frică să nu greşească?**

De ce majoritatea copiilor nu reuşesc la şcoală

Diagrama de mai jos se numeşte „Piramida învăţării" şi a fost dezvoltată de către Bruce Hyland pornind de la „Piramida experienţei" creată de Edgar Dale în 1946. Diagrama explică de ce atâtor copii nu le place şcoala, considerând că este plicticoasă, şi nu reuşesc să reţină decât o mică parte din informaţiile transmise în clasă după ani întregi de stat în şcoală.

Piramida învăţării



Din Dale: „Audio-Visual Methods în Teaching”, 1E. E 1969 Wadsworth, parte a Cengage Learning Inc. Reprodus cu permisiune, www cengage com/permissions

Săgeata 1: Cititul. În conformitate cu Piramida învăţării, cel mai ineficient mod de a învăţa este prin citit, deoarece retenţia pe termen lung este de sub 10%

Săgeata 2: Prelegerile. Ceva mai puţin rău este să înveţi prin ascultarea de prelegeri.

Observaţi că metoda principală de transmitere a cunoştinţelor în şcoală este prin citit şi prelegeri.

Săgeata 3: Participarea în **discuţiile de grup creşte capacitatea de memorare.** În şcoală am dorit întotdeauna să particip la discuţiile de grup, mai ales în timpul testărilor. Problema este că şcoala numeşte acest lucru „copiere”. În lumea reală, trec testele financiare ale lumii reale împreună cu echipa mea, pentru că toţi ştim că două minţi sunt mai bune decât una singură.

Săgeata 4: învăţarea prin simulări sau jocuri. Motivul pentru care simulările şi jocurile sunt instrumente eficiente de predare este că învăţăm făcând greşeli în simulare sau joc. Chiar şi la şcoala de pilotaj am petrecut multe ore zburând pe simulator înainte de a zbura pe un avion adevărat. Astăzi, liniile aeriene cheltuiesc miliarde învăţându-şi piloţii să zboare pe simulatoare. Este mai eficient din punctul de vedere al costului, iar pilotul poate să încerce diferite manevre fără să rişte să distrugă un avion adevărat.

Am învăţat să gândesc ca o persoană din secţiunile P ŞI I ale cadranului CASHFLOW jucând jocul Monopoly ore în şir cu tatăl meu cel bogat. Cu alte cuvinte, mi-am făcut greşelile la început pe tabla de joc şi apoi am exersat

făcând mici investiţii şi făcând mici greşeli tocmai pentru a câştiga experienţa vieţii reale. Astăzi sunt bogat nu pentru că am fost bun la şcoală, ci pentru că am înţeles cum să fac greşeli şi să învăţ din ele.

Pensionarea timpurie

În 1994, Kim şi cu mine ne-am pensionat. Kim avea 37 de ani, iar eu 47. Ne-am pensionat înainte de termen pentru că aveam mai multe active decât pasive. Astăzi, în ciuda crizei financiare, ne descurcăm chiar mai bine, pentru că nu am renunţat la achiziţionarea sau la crearea activelor. Milioane de oameni au probleme financiare astăzi pentru că au descoperit, când piaţa s-a prăbuşit, că lucrurile pe care le considerau active sunt, în realitate, pasive.

În 1996, eu şi Kim am creat jocul CASHFLOW pentru a permite oamenilor să facă greşeli cu bani de jucărie înainte de a folosi bani reali pentru investiţii. Astăzi există trei versiuni ale jocului, CASHFLOW pentru copii, CASHFLOW 101, care ne învaţă elementele fundamentale ale afacerilor şi investiţiilor, şi CASHFLOW 202, care ne învaţă aspectele tehnice al investiţiilor şi administrarea suişurilor şi coborâşurilor pieţelor. Toate trei versiunile sunt disponibile în format electronic. Dacă vreţi să învăţaţi

mai multe despre şi din jocuri există cluburi CASHFLOW în întreaga lume, unele dintre ele având un curriculum în zece paşi pe care l-am creat în scopul de a mări la maxim efectul jocului. Dacă vreţi să vă creşteţi inteligenţa financiară şi, poate, să vă pensionaţi devreme, fără să trăiţi sub nivelul dorit, jocurile CASHFLOW constituie o oportunitate excelentă de a face greşeli cu bani de jucărie şi de a trage învăţăminte, înainte de a vă încerca priceperea în realitate.

În 1997 am publicat singur *Tată bogat*, *tată sărac,* carte care afirma că locuinţa pe care o aveţi un este un activ, că bogaţii plătesc taxe mai puţine, că bogaţii nu muncesc pentru bani şi că ştiu cum să îşi tipărească propriii bani. În 2007, când s-a declanşat criza ipotecilor cu risc ridicat, milioane de oameni au descoperit că propriile locuinţe nu sunt active, ci pasive.

În 2002 am scris *Profeţiile tatălui bogat*[40] în care spuneam că planurile de pensii pe care contează milioane de oameni se vor prăbuşi în curând. Astăzi, în 2009, mesajul meu nu s-a schimbat.

Comentariul cititorilor

Cunoaşterea ar putea să fie noua monedă dar ea este

40 Robert Kiyosaki, *Profeţiile tatălui bogat,* Curtea Veche Publishing, 200? *(n. red.).*

utilă doar dacă toate celelalte componente ale Triunghiului P-I sunt înţelese pe deplin şi implementate de un investitor serios. Această carte este un bun punct de plecare pentru a da o direcţie celor care caută claritate în investiţiile din aceste timpuri nesigure. Îţi mulţumesc pentru că ne împărtăşeşti experienţa ta şi ne ajuţi să trecem prin acest haos al pieţelor.

Ray Wilson

CAPITOLUL 12

Dacă aş conduce eu sistemul educaţional

Pentru mulţi oameni, viaţa este o luptă continuă din cauza absenţei unei educaţii financiare. Aşa cum am spus pe parcursul întregii cărţi, o mare parte a acestei crize financiare e cauzată de absenţa educaţiei financiare. Deşi oamenii nu cred îndeobşte acest lucru, eu sunt susţinătorul educaţiei. Cred că educaţia este mai importantă astăzi decât a fost vreodată. Fără ca educaţia financiară să fie parte a curriculumului de bază, şcolile fac un imens deserviciu copiilor noştri, ţării noastre şi lumii întregi, pentru că nu reuşesc să ne pregătească pentru lumea reală.

O mare parte din ceea ce urmează a fost discutat în

această carte şi în alte cărţi din seria *Tată bogat.* Ca bonus, voi aduna toate ideile mele referitoare la educaţia financiară într-un singur loc. Deşi acest capitol nu poate să cuprindă tot ceea ce ar trebui să includă o educaţie financiară, cred că acoperă cea mai mare parte a elementelor care sunt diferite de gândirea financiară convenţională. Dacă cu aş conduce sistemul educaţional, aş crea un program de educaţie financiară care să cuprindă următoarele cincisprezece lecţii financiare.

1. Istoria banilor

Aşa cum au evoluat oamenii, la fel au evoluat şi banii. „Banii" au funcţionat la început sub formă de troc sau barter, schimbul de pui sau de lapte de pildă, apoi au apărut sub forma scoicilor şi mărgelelor, apoi ca monede din aur, argint şi cupru. Banii erau obiecte fizice cu valoare tangibilă, putând fi schimbaţi, astfel, cu alte obiecte de aceeaşi valoare. Astăzi, majoritatea banilor sunt bani de hârtie, un IOU emis de fiecare guvern, cunoscut şi sub numele de bani fără acoperire. Banii de hârtie nu au nicio valoare în sine. Sunt doar derivate ale altei valori. În trecut, dolarul era un derivat al aurului; acum este un derivat al datoriei, un IOU de la contribuabilii unei ţări.

Astăzi banii nu mai sunt un obiect tangibil ca puii, aurul

sau argintul. Banii moderni sunt doar o idee susţinută de credinţa şi încrederea într-ub guvern. Cu cât o ţară se bucură de o încredere mai mare, cu atât mai valoroşi sunt banii ei. Şi invers. Această evoluţie a banilor de la un obiect tangibil la o idee reprezintă unul dintre motivele pentru care subiectul banilor este atât de încurcat şi confuz. Este dificil să înţelegem ceva ce nu putem vedea, atinge sau simţi.

CÂTEVA DATE IMPORTANTE DIN ISTORIA BANILOR

Ceea ce urmează este o scurtă trecere în revistă a datelor-cheie discutate în această carte.

1903: Cred că sistemul educaţional american a fost preluat atunci când General Education Board, fondată de John D. Rockefeller, a decis ceea ce ar trebui să înveţe copiii. Această hotărâre a pus pârghiile importante ale educaţiei în mâinile celor ultrabogaţi, iar subiectul banilor nu a fost predat în şcoală. Astăzi, oamenii merg la şcoală să înveţe să muncească pentru bani, dar nu învaţă nimic despre cum să determine banii să muncească pentru ei.

Ceea ce urmează este cadranul CASHFLOW.

A reprezintă ***angajatul.***

L reprezintă ***liber-profesionistul,*** cum ar fi doctorul şi avocatul sau ***patronul unei mici afaceri.***

P reprezintă ***patronul unei afaceri mari***, cu o companie de peste 500 de angajaţi.

I reprezintă ***investitorul.***

Şcoala face o treabă foarte bună în a-i pregăti pe oameni să fie A ŞI L, dar nu face nimic pentru a-i pregăti să devină P ŞI I. Chiar şi absolvenţii care-şi iau masteratul în economie sunt pregătiţi să devină E foarte bine plătiţi şi să lucreze în afacerile celor bogaţi. Unii dintre cei mai faimoşi P sunt Bill Gates, fondatorul Microsoft; Michael Dell, fondatorul Dell Computers; Henry Ford, fondatorul Ford Motor Company; şi Thomas Edison, fondatorul General Electric – niciunul dintre ei nu a terminat şcoala.

1913: Crearea Rezervei Federale. Rezerva Federală nu

este americană, nu este federală, nu are rezerve şi nu este o bancă. Ea este controlată de câteva dintre cele mai bogate şi influente familii din lume. Are puterea de a crea bani din nimic.

Înfiinţării unor instituţii ca Rezerva Federală i s-au opus creatorii Constituţiei şi unii preşedinţi cum ar fi George Washington şi Thomas Jefferson.

1929: Marea Criză. Ca urmare a Marii Crize, guvernul american a creat mai multe agenţii guvernamentale, cum ar fi Federal Deposit însurance Corporation (FDIC), Federal Housing Administration (FHA) şi Social Security. Guvernul a obţinut şi mai mult control asupra vieţii noastre prin intermediul taxelor şi impozitelor. Acest lucru a făcut ca societatea să accepte intervenţii guvernamentale tot mai profunde prin intermediul agenţiilor şi programelor sociale. Multe dintre aceste agenţii şi programe sociale, cum ar fi FHA, Fannie Mae şi Freddie Mac, sunt în centrul crizei de azi a creditelor. Astăzi, programe guvernamentale nefinanţate cum ar fi Asigurările Sociale şi Medicare sunt evaluate la 50 – 60 trilioane $, nişte bombe cu ceas care vor exploda făcând din criza de ieri un joc de copii. Cu alte cuvinte, eforturile guvernamentale de a rezolva Marea Criză vor genera, probabil, o criză mai mare în viitor.

1944: S-a încheiat Acordul de la Bretton Woods. Acest acord internaţional a dus la înfiinţarea Băncii Mondiale şi a Fondului Monetar Internaţional (FMI). Acordul a extins la nivel global sistemul Rezervei Federale şi, când a devenit operaţional, a instalat dolarul american ca monedă de rezervă a întregii lumi. În esenţă, în timp ce întreaga lume era implicată în al Doilea Război Mondial, bancherii lumii munceau din greu să schimbe lumea. Aceasta a însemnat că toate valutele din lume erau, în esenţă, bazate pe dolarul american, care-şi raporta valoarea la aur. Atât timp cât dolarul american era acoperit în aur, economia lumii urma să fie stabilă.

1971: Preşedintele Nixon, fără permisiunea Congresului, a scos dolarul de pe standardul aur. Când s-a întâmplat acest lucru, dolarul american a devenit un derivat al datoriei – nu al aurului. După 1971, economia americană putea creşte doar prin creşterea datoriei, şi atunci au început refinanţările. În anii 80, refinanţările valorau milioane; în anii 90 ele valorau miliarde, iar astăzi ele valorează trilioane – şi cresc în continuare. Această schimbare în regulile banilor, unul dintre cele mai mari evenimente financiare din istoria mondială, a permis Statelor Unite să tipărească bani când vor ele, prin crearea

unei datorii şi mai mari, cunoscută ca obligaţiunile Statelor Unite. Niciodată în istorie banii întregii lumi nu s-au bazat pe datoria unei singure ţări, un IOU al contribuabililor americani.

În 1971 dolarul a încetat de a mai fi ban şi a devenit valută. Cuvântul *valută*[41] vine din cuvântul *curent,* ca un curent electric sau un curent oceanic. Cu alte cuvinte, o valută trebuie să se mişte continuu sau îşi pierde valoarea. Pentru a-şi păstra valoarea, valuta trebuie să se deplaseze de la un activ la altul. După 1971, oamenii care şi-au băgat banii în băncile de economii sau în acţiuni pe bursă au pierdut bani deoarece valuta lor a încetat să se mişte. Cei care economiseau au devenit perdanţi, iar cei cu datorii au devenit câştigători pe măsură ce guvernul american tipărea din ce în ce mai mulţi bani, crescând datoria şi inflaţia.

După 1971, economia a crescut, creând din ce în ce mai multe datorii. În teorie, dacă toată lumea şi-ar plăti datoriile, banii moderni ar dispărea. În 2007, când datornicii cu risc ridicat nu şi-au mai putut plăti ipotecile, expansiunea datoriei s-a oprit iar pieţele datoriei au căzut, ceea ce a dus la masiva criză financiară de astăzi.

---

41 în engleză, *currency.* Explicaţia se bazează pe un joc de cuvinte: *currency* / *current* (*n. tr.).*

Statele Unite şi-au finanţat cheltuielile exagerate vânzându-şi datoria către Europa, Japonia şi China. Dacă aceste ţări îşi pierd încrederea în guvernul nostru şi nu ne mai cumpără datoria, va apărea o nouă criză financiară. Dacă tu şi cu mine nu ne mai cumpărăm locuinţe şi nu ne mai folosim cardurile de credit, criza va dura mai mult.

Educaţia financiară este importantă deoarece avem nevoie să învăţăm că există datorie bună şi datorie rea. Datoria rea ne face mai săraci. Datoria bună ne face mai bogaţi. Deoarece banii moderni sunt datorie, o educaţie financiară serioasă îi va învăţa pe oameni să folosească datoria pentru a deveni mai bogaţi şi nu mai săraci.

1974: Congresul american a votat legea pensionării angajaţilor (Employee Retirement Income Security Act), cunoscută azi în Statele Unite ca 401 (k). Înainte de 1974, majoritatea angajaţilor aveau ceea ce se numea un *plan de pensii cu beneficiu definit (DB).* Planul DB al unei companii asigura angajatului un venit pe viaţă. După 1974, angajaţii au trecut la *planuri de pensie cu contribuţii definite (DC).* Asta înseamnă că ei trebuiau să economisească bani pentru pensie. Suma pe care angajatul o primea la pensionare depindea de cuantumul contribuţiei la planul de pensii. Dacă planul de

pensii rămânea fără bani sau se desfiinţa din cauza prăbuşirii bursei, pensionarul avea ghinion şi trebuia să se descurce singur.

Această schimbare de planuri de pensie de la DB la DC i-a transferat forţat pe milioane de angajaţi în zona nesiguranţei bursiere. Problema este că majoritatea angajaţilor nu aveau (şi nici acum nu au) educaţia financiară pentru a-şi investi înţelept banii pentru pensie.

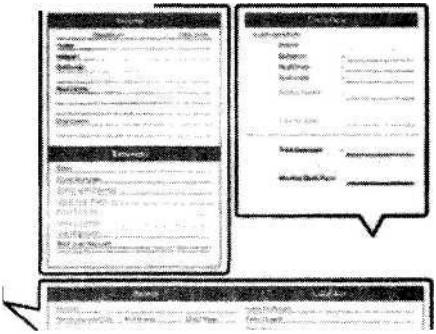
Astăzi, milioane de angajaţi din lumea întreagă nu au strâns suficient de mulţi bani pentru a se putea pensiona. Fără o educaţie financiară, milioane de oameni se întorc către aceleaşi instituţii – băncile de economii şi piaţa de acţiuni, tocmai instituţiile care au generat o bună parte din actuala criză financiară – şi încearcă să economisească suficienţi bani pentru a-şi asigura o pensie fără probleme. Aceşti oameni sunt cei mai afectaţi şi îngrijoraţi de criza financiară.

Acum, că am trecut în revistă un crâmpei din istoria banilor noştri moderni, poate că veţi începe să înţelegeţi de ce este importantă educaţia financiară. Iar primul pas la începutul educaţiei voastre financiare este să înţelegeţi o situaţie financiară.

2***, înţelegeţi-vă situaţia financiară***

Tatăl meu cel bogat spunea deseori: „Bancherul tău nu îţi cere niciodată să îţi vadă carnetul de note. Unui bancher nu îi pasă ce note ai luat. Un bancher vrea să îţi vadă situaţia financiară. Situaţia ta financiară este carnetul tău de note după ce ai terminat şcoala”.

Educaţia financiară începe cu înţelegerea că o situaţie financiară are trei părţi.



1. Situaţia veniturilor sau situaţia profiturilor şi pierderilor ***J!***
2. Bilanţul
3. Situaţia cash flow-ului

Pentru a explica mai bine întreaga situaţie financiară, trecem la lecţia financiară 3, diferenţa dintre active şi pasive.

3. Diferenţa dintre un activ şi un pasiv

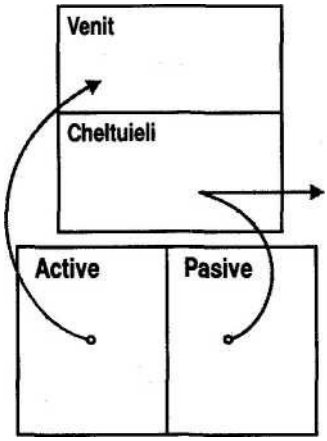
Tatăl meu cel sărac spunea deseori: „Casa noastră este un activ”. Tatăl meu cel bogat spunea: „Dacă tatăl tău ar fi avut o educaţie financiară serioasă, ar fi ştiut că locuinţa lui nu este un activ. Casa lui este un pasiv”.

Unul dintre motivele principale pentru care atât de mulţi oameni au probleme financiare este că se referă la pasivele lor ca la active. În criza financiară de azi, milioane de oameni descoperă că locuinţele lor nu sunt active. Chiar şi liderii noştri politici se referă la pasive ca şi când acestea ar fi active. De exemplu, Troubled Asset Relief Program (TARP) nu este un program pentru activele cu probleme. Este un program pentru pasivele cu probleme. Dacă ele ar fi cu adevărat active, nu ar fi o problemă, iar băncile nu ar trebui salvate.

Un aspect important al educaţiei noastre financiare este înţelegerea vocabularului banilor. Pentru avea o putere mai mare asupra banilor, începeţi prin a folosi cuvintele banilor, cum ar fi *active şi pasive.*

Tatăl meu cel bogat avea definiţii foarte simple pentru *active* şi *pasive.* El spunea: „Activele îţi pun bani în buzunar fără ca tu să munceşti, iar pasivele îţi iau bani din buzunar, chiar dacă munceşti”.

Uitându-ne la schema grafică a situaţiei financiare, explicarea activelor şi pasivelor este mai uşoară.



Săgeţile reprezintă Situaţia cash-flow-ului. Una dintre săgeţi arată lichidităţile care curg dintr-un activ cum ar fi o locuinţă închiriată sau dividende de la acţiuni în buzunarul tău, *Coloana venituri.* Cealaltă săgeată arată lichidităţile curgând dinspre *Coloana de cheltuieli* către un pasiv cum ar fi plăţile pentru o maşină sau o ipotecă pe locuinţa proprie.

Unul dintre motivele pentru care cei bogaţi devin mai bogaţi este că ei muncesc pentru a achiziţiona active pe când toţi ceilalţi achiziţionează pasive, considerându-le ca fiind active. Milioane de oameni au probleme financiare pentru că muncesc din greu şi cumpără pasive, cum ar fi

locuinţe şi maşini. Când primesc o creştere de salariu, îşi cumpără o casă mai mare sau o maşină mai frumoasă, sperând să dea impresia că sunt bogaţi, dar devenind, de fapt, mai săraci şi mai înglodaţi în datorii.

Am un prieten, un actor minor la Hollywood, care mi-a spus că planul său de pensionare era să investească în locuinţe personale. Casa lui principală este în Hollywood, dar are case de vacanţă scumpe în Aspen, Maui şi Paris. M-am întâlnit cu el recent, când urma să apărem amândoi într-un show de televiziune şi l-am întrebat ce mai face. A avut o privire acră şi mi-a spus: „Nu lucrez foarte mult şi pierd tot ce am. Valoarea caselor mele a scăzut şi nu îmi mai pot permite ratele la ipoteci”. Asta este una dintre problemele care apar atunci când ne referim la pasive ca la active şi nu înţelegem importanţa *cash flow*-ului.

În timpul ultimului boom al proprietăţilor imobiliare, mulţi oameni au intrat pe această piaţă crezând că sunt investitori când, **în** realitate, erau speculanţi şi jucători la risc. Un nume popular pentru ei este „flippers”. Existau chiar programe TV care prezentau flipperi din domeniul imobiliar, oameni care sperau să dea lovitura aranjând case. Problema este că, atunci când balonul speculativ al imobiliarelor a explodat, mulţi dintre ei au fost decimaţi şi

distruşi psihic când bunurile lor au fost preluate de bănci.

Asta ne duce la lecţia 4 din educaţie financiară.

4. Diferenţa dintre câştigurile de capital şi cash flow

Majoritatea oamenilor investesc pentru *câştiguri de capital.* Din acest motiv sunt încântaţi când bursa creşte sau când casa lor se apreciază ca valoare. Aşa au investit prietenul meu de la Hollywood şi cei mai mulţi flipperi de proprietăţi imobiliare. Este, în acelaşi timp, şi ceea ce fac angajaţii care investesc în acţiuni la bursă pentru pensionare. Oamenii care investesc pentru câştiguri de capital se angrenează în jocuri de noroc. Aşa cum spunea Warren Buffett: „Motivul cel mai prostesc posibil pentru a cumpăra acţiuni este că acestea cresc”.

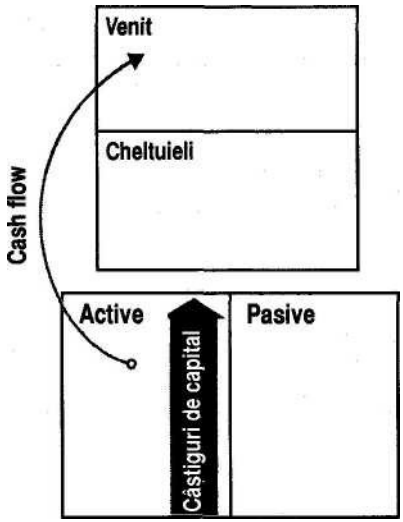
Investiţia pentru câştiguri de capital este şi motivul pentru care majoritatea investitorilor devin depresivi atunci când acţiunile pe bursă scad sau când valoarea locuinţei lor scade. Învestiţia pentru câştiguri de capital este ca pokerul, pentru că investitorul are foarte puţin control asupra creşterii sau scăderii pieţei.

O persoană cu educaţie financiară investeşte atât pentru cash flow, cât şi pentru câştiguri de capital. Există două motive importante pentru a face acest lucru:

Motivul 1: **O** valută trebuie să curgă dinspre un activ care produce cash flow, altminteri îşi pierde valoarea. Cu alte cuvinte, dacă banii tăi sunt doar parcaţi, aşteptând apreciere sau creşterea preţului acţiunii, ei nu produc nimic şi nu muncesc pentru tine.

Motivul 2: Investiţia pentru cash flow elimină cea mai mare parte a riscului din investiţie. Este greu să te simţi perdant atâta timp cât cash flow-ul îţi curge în buzunare – chiar dacă preţul activului a scăzut. Pe de altă parte, dacă activul se apreciază, acest lucru reprezintă un bonus suplimentar, pentru că deja obţii cash flow.

Ceea ce urmează este o diagramă care arată diferenţa dintre câştigurile de capital şi cash flow.



Soţia mea şi cu mine suntem parteneri într-o companie petrolieră. Învestim în petrol atât pentru câştiguri de capital, cât şi pentru cash flow. Când am forat prima dată după petrol, acesta costa cam 25$ barilul. Eram mulţumiţi de cash flow-ul care ne intra în fiecare lună. Când petrolul a ajuns la 140$ barilul, puţurile noastre şi-au mărit valoarea datorită câştigurilor de capital şi eram chiar mai mulţumiţi. Astăzi, când petrolul a coborât la 65$ barilul, tot suntem mulţumiţi pentru că banii continuă să curgă în buzunarele noastre, indiferent de valoarea puţului.

Dacă vă plac acţiunile la bursă, tot este mai bine ca la început să investiţi în acţiuni care aduc dividende constante, care este o formă de cash flow. Într-o economie în scădere, când preţul acţiunilor este coborât, este un moment foarte bun să cumperi acţiuni care plătesc dividende la un preţ bun.

Un investitor în acţiuni înţelege şi puterea cash flow-ului sau a *câştigurilor din dividende,* aşa cum este numit cash flow-ul pe piaţa bursieră. Cu cât este mai mare câştigul din dividende, cu atât este mai mare valoarea acţiunii. De exemplu, un câştig din dividende de 5% din preţul acţiunii semnalează o acţiune foarte bună la un preţ foarte bun. Un câştig din dividende de mai puţin de 3% din preţul

acţiunii înseamnă că acţiunea are un preţ prea mare şi, probabil, va scădea ca valoare.

În octombrie 2007, bursa a atins un maxim din toate timpurile de 14,164. Fraierii au sărit în ring, pariind pe acţiunile care creşteau (câştiguri de capital). Problema era că indicele Dow avea un câştig de dividend de numai 1,8% din valoarea sa totală, ceea ce înseamnă că acţiunile erau prea scumpe, iar investitorii profesionişti au început să vândă.

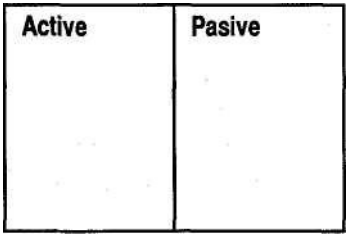
În martie 2009, Dow Jones a ajuns la un minimum de 6,547 şi mulţi s-au repezit înapoi în ring, socotind că ce a fost mai rău a trecut. Problema era că câştigul din dividende era tot 1,9%, ceea ce, pentru un investitor profesionist, însemna că preţul acţiunilor tot era prea mare şi că bursa va scădea, în continuare, iar investitorii pe termen lung vor pierde, probabil, şi mai mulţi bani, pe măsură ce lichidităţile ies de pe piaţă.

Pentru mine, investiţia atât în cash flow, cât şi în câştiguri de capital este mai înţeleaptă decât să frisonez mereu la toate suişurile şi coborâşurile pieţei. Din acest motiv am creat CASHFLOW 101 şi 202 ca jocuri educaţionale pentru a-i ajuta pe oameni să se educe în lucruri aşa de importante ca investiţiile.

Deoarece orice piaţă are suişuri şi coborâşuri, ajungem la lecţia 5 din educaţia financiară.

5. Diferenţa dintre investiţiile tehnice şi cele fundamentale

Investiţia fundamentală este procesul analizei performanţei financiare a unei firme, iar aceasta începe cu înţelegerea stării financiare a acesteia.



Venit

Cheltuieii

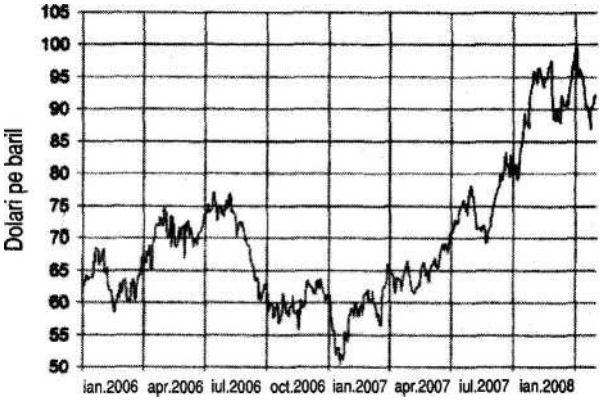
O persoană educată financiar doreşte să ştie cât de inteligent este gestionată o afacere sau proprietate, iar acest lucru poate fi determinat doar prin analiza stării financiare a afacerii. Când un bancher îţi cere situaţia financiară, el vrea să ştie cât de bine îţi gestionezi viaţa financiară. Bancherul vrea să îţi ştie venitul comparativ cu cheltuielile, numărul de active producătoare de cash flow şi pasivele care iau cash flow de la tine prin pasivele pe care le ai, atât pe termen scurt, cât şi pe termen lung. Când investeşti într-o firmă vrei să afli aceleaşi lucruri.

Jocul meu CASHFLOW 101 este o introducere în investiţiile fundamentale.

Investiţiile tehnice măsoară emoţiile sau starea de spirit a pieţelor folosind indicatori tehnici. Învestitorilor tehnici nu le pasă de fundamentele unei afaceri. Ei se uită la graficele care măsoară preţurile, cum e cel de mai jos.

Preţul petrolului, 2006 – 2008

Tip de petrol: NYMEX Light Sweet



Graficele sunt importante pentru că se bazează pe fapte, în primul rând pe preţui de vânzare/cumpărare a ceva, de exemplu preţul unei acţiuni sau ai unei mărfi cum ar fi aurul sau petrolul. Graficele cu linii care merg în sus indică preţuri în creştere, ceea ce înseamnă că lichidităţile merg spre acea piaţă. O piaţă care are bani curgând înspre ea poartă numele de *bull market*[42]*.* Graficele cu linii îndreptate în jos arată lichidităţile care ies din acea piaţă. O piaţă din care ies bani poartă numele de *bear market*[43]*.* Un investitor tehnic caută modele istorice în pieţe bazate pe cash flow şi face investiţii bazându-se pe modelele

42 ***bull markef.*** **piaţă pe care preţurile acţiunilor cresc mai repede decât media (». *tr.).***

43 ***bear market:*** **piaţă pe care preţurile acţiunilor sunt în scădere *(n. tr.).***

trecute şi pe predicţiile despre comportamentul pieţei.

Un investitor educat financiar vrea să ştie şi de unde vin lichidităţile şi către ce piaţă se îndreaptă. De exemplu, când bursa se prăbuşea, iar oamenii erau înspăimântaţi, foarte mulţi bani s-au dus spre piaţa aurului. Un investitor tehnic ar fi putut prezice că aurul urma să crească şi că bursa de acţiuni urma să cadă bazându-se pe indicatorii tehnici şi şi-ar fi transferat banii spre aur înaintea oricui altcineva.

să dt, 18		1 QŸ, *2{*		04 «GLD			cэ O fi		,456.91										
																” Ж			
																			i **л**
							A				V- U		*m/*						
							1 „Ql		v				W						
				ЧГ /												7 ИЛ		A	

2005 apr. lui. Oct. 2006 apr, lui. Oct. 2007 apr. lui. Oct. 2008 apr. lui. Oct. 2009

Reprodus cu permisiunea Yahoo! Inc. E 2009 Yahoo! Inc şi logoul YAHOO! Sunt mărci înregistrate ale Yahoo! Inc.

Observaţi, din nou, importanţa şi influenţa cash flow-ului asupra preţului sau asupra câştigurilor de capital. Unul dintre motivele pentru care oamenii cu educaţie financiară vor să-şi ţină banii în mişcare este că, dacă îşi parchează banii într-o singură clasă de active, aşa cum fac mulţi investitori amatori, ei şi-ar putea pierde banii atunci când lichidităţile pleacă din acea clasă de active.

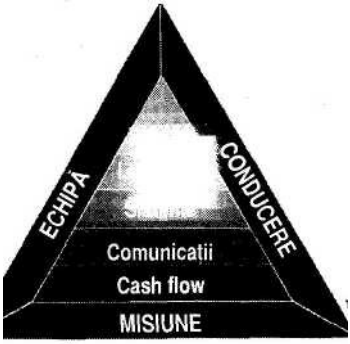
Deoarece toate pieţele cresc şi scad, şi toate pieţele au boom, dar şi căderi, acest fapt duce la lecţia de educaţie financiară 6: cât de puternic este activul.

6. Măsurarea forţei unui activ

De multe ori o persoană vine la mine şi îmi spune: „Am o idee pentru un produs nou extraordinar”, „Am găsit o proprietate deosebită pentru investiţie” sau „Vreau să investesc în acţiunile acestei companii. Ce părere ai?”

Pentru a răspunde la aceste întrebări, îl trimit la

Triunghiul P-I de mai jos:



Triunghiul P-I şi-a luat numele din cadranul CASHFLOW menţionat mai înainte şi desenat aici:

A reprezintă *angajatul.*

L reprezintă *liber-profesionistul, specialistul* **sau** *patronul unei firme mici*

P reprezintă *patronul unei firme mari,* **cu peste 500 de angajaţi I reprezintă** *investitorul*

Poate că aţi observat că produsul este partea cea mai mică şi mai puţin importantă a Triunghiului P-I. Motivul pentru care atât de mulţi oameni nu reuşesc atunci când încep o afacere este că se concentrează pe produs, nu pe întregul Triunghi P-I. Acelaşi lucru este valabil şi în afacerile cu proprietăţi imobiliare. Mulţi investitori se uită numai la proprietate şi nu la întregul Triunghi P-I.

Tatăl cel bogat spunea: „Când o persoană, afacere sau investiţie are probleme, una (sau mai multe) dintre cele opt unităţi ale Triunghiului P-I lipseşte sau nu funcţionează". Cu alte cuvinte, înainte de a investi în ceva – orice – sau de a-ţi începe propria afacere, evaluează întregul Triunghi P-I şi întreabă-te dacă acea afacere sau investiţie are un Triunghi P-I puternic.

Dacă aveţi de gând să vă începeţi propria afacere sau dacă vreţi să învăţaţi mai multe despre Triunghiul P-I, probabil că v-ar fi de folos să-mi citiţi cartea *înainte de a demisiona*[44].

Lumea de azi are nevoie de mai mulţi antreprenori care să ştie cum să construiască Triunghiuri P-I puternice. Şi

44 **Robert Kiyosaki, *înainte de a demisiona*, Curtea Veche Publishing, 2007 (*n. red.*).**

prin crearea unor antreprenori puternici, creăm mai multe locuri de muncă pentru oamenii care sunt A ŞI L.

În loc să creeze locuri de muncă, guvernul ar trebui să creeze antreprenori mai mulţi.

Asta ne duce la lecţia 7 de educaţie financiară.

7.Află cum să îţi alegi oamenii buni

Tatăl cel bogat spunea de multe ori: „Ca să găseşti un partener bun e nevoie să cunoşti un partener prost”.

În cariera mea de afaceri am avut parteneri extraordinari şi parteneri groaznici. Aşa cum spunea tatăl meu cel bogat, felul în care poţi cunoaşte un partener bun este să ai experienţa dureroasă a unui partener prost – şi am avut această experienţă din partea unor parteneri.

Problema este că nu ştii cât de bun sau de rău este un partener până în momentul în care lucrurile nu merg rău. Vestea bună este că, pentru fiecare afacere proastă sau partener prost pe care i-am avut, *întotdeauna* am întâlnit un partener extraordinar. De exemplu, l-am întâlnit pe partenerul meu în afaceri cu proprietăţi imobiliare, Ken Mcelroy, ca urmare a unei investiţii oribile cu un partener rău. De la acea afacere nefinalizată, Ken şi cu mine am făcut milioane, iar ei este unul dintre cei mai buni parteneri pe care Kim şi cu mine i-am avut.

Una dintre lecţiile pe care le-am învăţat de la Ken este că o afacere reuşită are trei părţi:

1. partenerii.
2. finanţarea.
3. managementul.

Acest lucru este valabil pentru orice investiţie sau afacere. Când îţi investeşti banii devii partener în acea investiţie, chiar dacă, personal, nu cunoşti pe nimeni dintre cei implicaţi. De exemplu, când o persoană investeşte într-un fond mutual, el devine partener de capital al acelui fond mutual. Deci, prima componentă a unei investiţii este să îţi alegi partenerul cu grijă, înainte de a-i da propriii bani.

Aşa cum spunea tatăl meu cel bogat: „Nu poţi face o afacere bună cu un partener rău”. A doua componentă a afacerii, conform viziunii lui Ken, este finanţarea care se concentrează pe soliditatea structurii acelei investiţii şi, ca partener, pe şansele de câştig financiar.

Există patru motive pentru care eu nu vreau să fiu partener cu un fond mutual:

1. Structura financiară a unui fond mutual este gândită în aşa fel încât să fie în beneficiul fondului mutual, nu a ta, partenerul lui de capital.

2. Cheltuielile unui fond mutual sunt prea mari şi nu sunt făcute publice în totalitate. Eu pun 100% din bani, preiau 100% din riscuri, iar fondul mutual ia 80% din recompense. Asta nu înseamnă un parteneriat bun sub aspectul financiar.
3. Când investesc în proprietăţi imobiliare, folosesc cât mai mult posibil din banii băncii, ceea ce înseamnă că am mai multă forţă investind în proprietăţi imobiliare decât aş avea investind în fonduri mutuale.
4. îmi pot pierde banii în fondurile mutuale şi, totuşi, trebuie să suport şi impozitele pe câştigurile de capital pentru banii pe care nu i-am câştigat. Asta nu este corect.

A treia componentă a lui Ken pentru o afacere bună este managementul. Un partener bun trebui să fie un manager deosebit. O afacere gestionată prost sau o proprietate administrată prost este o investiţie care nu măreşte câştigurile investitorului şi poate eşua. Motivul principal pentru care dau faliment atât de multe afaceri mici sau pentru care există atâtea proprietăţi ineficiente este managementul defectuos al întreprinderii.

Astăzi pot analiza rapid majoritatea investiţiilor doar punându-mi câteva întrebări: „Cine sunt partenerii?”, „Aş

vrea să îi am ca parteneri?”, „Care este structura financiară şi este ea favorabilă?” şi „Cât de competent este managementul?” Dacă răspunsurile sunt satisfăcătoare, pot să analizez investiţia mai în detaliu.

Asta ne duce la lecţia 8 din educaţia financiară.

8. Află ce activ este cel mai bun pentru tine

Există patru tipuri de bază de active în care poţi investi.

Bilanţ

Active	**Pasive**
Afaceri **Proprietăţi imobiliare** **Active de hârtie** **Bunuri**	

AFACERILE

Avantaje: O afacere este unul dintre cele mai puternice active la care ai putea fi proprietar pentru că poţi beneficia de scutiri de taxe, poţi pretinde oamenilor să îţi crească

cash flow-ul şi ai control asupra operaţiilor. Cei mai bogaţi oameni construiesc afaceri. Exemple sunt Steve Jobs, fondatorul Apple, Thomas Edison, fondatorul General Electric, şi Sergey Brin, fondatorul Google.

Dezavantaje: Afacerile sunt „tensionate”. Prin asta vreau să spun că trebuie să gestionezi angajaţi şi clienţi. Abilitatea de a aborda oamenii precum şi capacitatea de leadership, de asemenea oamenii talentaţi care pot lucra în echipă sunt esenţiale pentru ca o afacere să aibă succes. După părerea mea, din toate cele patru clase de active, o afacere are nevoie de cea mai mare inteligenţă financiară şi experienţă pentru a avea succes.

PROPRIETĂŢILE IMOBILIARE

Avantaje: Proprietăţile imobiliare pot aduce câştiguri mari deoarece utilizează banii băncii ca pârghie prin finanţare şi banii altor oameni (OPM) [45] prin intermediul investitorilor, capitalizând avantaje la impozitare cum ar fi deprecierea şi obţinerea unui cash flow constant, dacă activul este bine administrat.

Dezavantaje: Proprietăţile imobiliare sunt un activ care necesită „management intensiv”, nu constituie o lichiditate şi, dacă este administrat greşit, te poate costa o

45 **Other People’s Money (în engi.), banii altor oameni *(n. tr,).***

mulţime de bani. După afaceri, proprietăţile imobiliare necesită cel mai ridicat nivel de inteligenţă financiară. Mulţi oameni nu au inteligenţa financiară necesară pentru a investi în proprietăţi imobiliare. De aceea, mulţi oameni care investesc în acest domeniu investesc în fonduri mutuale de proprietăţi imobiliare numite REIT.

ACTIVE PE HÂRTIE: ACŢIUNI, OBLIGAŢIUNI, ECONOMII

ŞI FONDURI MUTUALE

Avantaje: Activele pe hârtie au avantajul că este uşor de investit în ele. În plus, investitorii pot începe cu cantităţi mici, cumpărând doar câteva acţiuni, fiind nevoie, prin urmare, de mai puţini bani pentru a te implica în acest gen de investiţii decât în alte tipuri de active.

Dezavantaje: Un dezavantaj major al activelor pe hârtie este că ele sunt foarte lichide, asta însemnând că sunt foarte uşor de vândut. Problema cu investiţiile lichide este că, în momentul în care cash-ul începe să iasă dintr-o piaţă, este foarte uşor să pierzi bani rapid, dacă nu vinzi destul de repede. Activele pe hârtie necesită o monitorizare constantă.

Deoarece educaţia financiară a multor investitori este superficială, cei mai mulţi investesc în active pe hârtie.

MĂRFURI; AUR, ARGINT, PETROL ETC.

Avantaje: Mărfurile reprezintă o protecţie bună faţă de inflaţie – ceea ce este foarte important, când guvernele tipăresc mulţi bani, aşa cum fac astăzi. Motivul pentru care ele reprezintă un tampon împotriva inflaţiei este că sunt active materiale, cumpărate cu bani. Deci, când creşte cantitatea de bani de pe piaţă, aceeaşi cantitate de bunuri este acoperită de mai mulţi dolari. Asta face ca preţul bunurilor să crească, ceea ce produce inflaţie. Exemple bune sunt petrolul, aurul şi argintul, toate valorând mult mai mult acum decât în urmă cu câţiva ani din cauza tiparniţei Rezervei Federale.

Dezavantaje: Deoarece mărfurile sunt active fizice, trebuie să fii sigur că sunt depozitate corect şi că sunt păzite bine.

Odată ce aţi decis care clasă de active este cea mai bună şi care clasă de active vă interesează, vă sugerez să studiaţi respectiva clasă de active şi, *înainte* să investiţi banii, investiţi ceva timp de gândire. Motivul pentru care spun acest lucru este că nu activul în sine te face bogat. Poţi să pierzi bani în oricare dintre cele patru clase de active. Mai degrabă, cunoaşterea pe care o ai despre

fiecare dinte ele te face bogat. Nu uitaţi niciodată că cel mai mare activ este mintea.

Fiecare clasă de active foloseşte un jargon diferit. De exemplu, investitorii în proprietăţi imobiliare folosesc, de multe ori, termenul *rată de capitalizare* sau *venituri din exploatare,* în timp ce un investitor la bursă va folosi *PER* sau *EBITDA.* Fiecare clasă de active îşi vorbeşte propria limbă. De exemplu, investitorii în domeniul petrolier nu folosesc aceiaşi termeni ca investitorii în aur. Vestea bună este că, pe măsură ce înţelegi mai multe cuvinte, câştigurile tale cresc, iar riscurile scad, doar datorită faptului că vorbeşti aceeaşi limbă.

Am creat jocurile CASHFLOW pentru a vă învăţa o parte din limbajul contabilităţii şi investiţiilor în diferite active. Avem cursuri de educaţie avansată şi programe de coaching disponibile pentru acele persoane care au optat pentru o anumită clasă de active.

Asta ne duce la lecţia 9, care este despre concentrare sau diversificare.

9. Să ştii când să concentrezi şi când să diversifici

Majoritatea oamenilor recomandă diversificarea, considerând-o o formă de protecţie faţă de nesiguranţa pieţei. Totuşi, Warren Buffett spunea în *The Tao of Warren*

Buffett că: „Diversificarea este o protecţie faţă de ignoranţă. Ea este aproape lipsită de importanţă pentru cei care ştiu ce fac”.

Poate că aţi observat că majoritatea oamenilor diversifică în fonduri mutuale. Problema cu un portofoliu diversificat de fonduri mutuale este că, de fapt, nu prea eşti diversificat, deoarece toate fondurile mutuale sunt pe piaţă şi sunt active pe hârtie.

Diversificarea înseamnă investiţii în toate cele patru forme de active, nu numai în tipuri diferite ale unei singure clase de active. Coloana mea de active cuprinde toate cele patru active: afaceri, proprietăţi imobiliare, active pe hârtie şi bunuri. Eu sunt diversificat din multe puncte de vedere, dar, privind din altă perspectivă, nu sunt, deoarece mă concentrez numai pe investiţiile mari din fiecare clasă de active.

Acronimul FOCUS vine de la *Follow One Course Until Successful* „Urmează o singură cale până când ai succes”. Dacă vrei să ai succes în secţiunile P ŞI I ale cadranului, este important să te concentrezi. Alege clasa de active în care vrei să fii bun şi urmează o singură cale până când ai succes. De exemplu, dacă te interesează proprietăţile imobiliare, studiază, exersează, începe cu achiziţii mici şi

concentrează-te, până când ajungi ca lichidităţile să curgă compact în contul tău bancar. După ce eşti sigur că poţi produce cash flow din afacerile mici, treci apoi, cu prudenţă, la afacerile mari, rămânând concentrat pe asigurarea că investiţia ta produce cash flow.

Nu trăiesc meschin. Însă în loc să încerc să economisesc bani, prefer să mă concentrez pe creşterea activelor mele. În fiecare an, eu şi soţia mea ne stabilim obiectivele de investiţii pentru anul următor. Concentrându-ne pe creşterea cash flow-ului din activele noastre, venitul nostru din active creşte şi el. În 1989, Kim a început cu o casă cu două dormitoare şi o singură baie în Portland, Oregon. Astăzi, ea este proprietara a peste 1 400 de active în care a investit. Anul viitor ea şi-a planificat să mai adauge încă 550. Eu planific să mai adaug în situaţia mea financiară încă trei puţuri petroliere la capitolul „active”. Vom dezvolta şi activele pe care le avem prin extinderea afacerilor vânzând franciza Rich Dad către oameni care doresc să aibă propria lor afacere. O franciză Rich Dad costă aproximativ 35.000$ de persoană şi, în aproximativ doi ani, dacă urmează programul nostru de formare în afaceri, vor avea potenţialul să câştige între 100.000$ şi 200.000$ pe an. Aceasta este o rentabilitate foarte bună.

În 1966 am început să studiez piaţa bunurilor, în special petrolul, ca student navigând pentru Standard Oii din California, în 1972 am început să studiez piaţa aurului ca pilot în Vietnam, în 1973 am început să mă concentrez pe piaţa proprietăţilor imobiliare, după ce m-am întors din război. Înainte de a investi, am băgat bani într-un program despre imobiliare despre cum să câştig milioane. Dar, mai important decât banii, acel curs mi-a dat libertatea şi stabilitatea financiară chiar şi în această economie volatilă. În 1974, am început să mă concentrez asupra afacerilor când am plecat din Corpul Puşcaşilor Marini şi am început cu Xerox, îmbunătăţindu-mi aptitudinile ca agent de vânzări, în 1982 am început să studiez piaţa bursei şi a opţiunilor. Astăzi am active din toate cele patru clase, deci sunt diversificat, dar nu îmi pierd niciodată concentrarea.

Acest fapt ne duce la lecţia 10.

10. Diminuarea riscului

Construirea unei afaceri şi investiţiile nu sunt, în mod necesar, riscante. Este riscant să nu ai o educaţie financiară. Ca urmare, primul şi cel mai bun pas pentru diminuarea riscului este educaţia. De exemplu, când am vrut să învăţ să zbor, am luat lecţii de pilotaj. Dacă m-aş fi

urcat într-un avion şi aş fi decolat, fără aceste lecţii, probabil că m-aş fi prăbuşit şi aş fi murit.

Al doilea pas este să îţi limitezi investiţia. Învestitorii profesionişti investesc luându-şi o asigurare. Cei mai mulţi dintre noi nu ar conduce o maşină sau nu ar sta într-o locuinţă fără asigurare. Totuşi, majoritatea oamenilor investesc fără asigurare. Este o opţiune foarte riscantă.

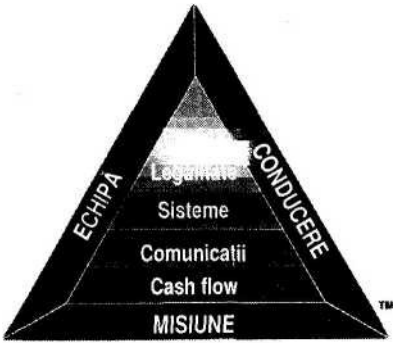
De exemplu, când investesc pe piaţa bursieră, pot cumpăra asigurări, cum ar fi o opţiune *put.* Să spunem că achiziţionez o acţiune cu 10$. Pot să cumpăr şi o opţiune *put* cu 1$ care să îmi plătească 9$ dacă preţul acţiunii scade. Dacă acţiunea scade la 5$, opţiunea *put* acţionează ca o poliţă de asigurare şi îmi plăteşte 9$ pentru o acţiune care valorează în acel moment doar 5$. Asta este numai una dintre multele metode pe care le folosesc investitorii profesionişti. Ei utilizează diferite forme de asigurare pe piaţa bursieră.

Pentru investiţiile mele în proprietăţi imobiliare mi-am făcut asigurare împotriva pierderilor prin incendii, inundaţii şi alte dezastre naturale. Un alt bonus pentru că posed proprietăţi imobiliare este că asigurarea este decontată de chiria plătită de chiriaşi. Dacă proprietatea mea arde, nu pierd bani, pentru că am o asigurare care acoperă

daunele.

Diversificarea pe piaţa de acţiuni nu i-a protejat pe investitori de căderile pieţei cum a fost cea din 2007. Motivul pentru care diversificarea nu i-a protejat pe cei mai mulţi dintre investitori este că ei nu îşi făcuseră asigurare şi pentru că a fi 100% pe piaţa bursieră nu înseamnă cu adevărat diversificare.

Dacă vă uitaţi la Triunghiul P-I din imaginea de mai jos veţi descoperi şi alte căi de minimizare a riscului.



Observaţi că una dintre cele opt „unităţi” este cea a „aspectelor legale”. Să ai un consilier juridic ca membru al echipei este esenţial pentru a reduce riscul. În primul rând, o bună consiliere juridică este întotdeauna nepreţuită. Sfaturile juridice care preîntâmpină necazurile cu legea sunt întotdeauna mai puţin scumpe decât sfaturile juridice după ce ai deja probleme legale.

În al doilea rând, când proiectez un produs, vreau să-l păzesc de hoţie şi piratare. Produsele şi afacerile mele folosesc serviciile unui consilier juridic pentru patentare, înregistrarea mărcii şi copyright-ul pentru munca mea. Şi, în al treilea rând, prin faptul că am un patent, că marca este înregistrată sau că am Copyright, transform aceste derivate ale produselor mele în active. De exemplu, atunci când scriu o carte, o protejez legal şi vând licenţa unei edituri pentru a tipări lucrarea. Astăzi, când scriu o carte, pot vinde patruzeci sau cincizeci de licenţe către diferite edituri care le tipăresc în diferite limbi. Produsele mele nu ar avea nicio valoare dacă nu ar fi protejate şi transformate legal într-un activ.

Ceea ce vreau să spun este că doar o persoană fără educaţie financiară ar investi fără asigurare, contând numai pe diversificare pentru a se proteja. Asta ne duce la lecţia cea mai importantă, riscul de a pierde bani prin taxe şi impozite.

11.Află cum să îţi reduci taxele şi impozitele

Când îi spui unui copil: „Du-te la şcoală ca să ai un loc de muncă” îl condamni la o viaţă desfăşurată în umbra taxelor şi impozitelor maxime. La fel de adevărat este şi atunci când îi spui unui copil: „Devino un doctor sau un

avocat pentru că vei câştiga foarte mulţi bani”. Aceste locuri de muncă sunt în secţiunile A ŞI L ale cadranului.

Uitaţi-vă la imaginea cadranului CASHFLOW de mai jos.

Oamenii care lucrează în secţiunile A ŞI L plătesc cele mai multe taxe şi impozite.

Cei care lucrează în secţiunile P ŞI I plătesc cele mai puţine taxe şi impozite, uneori plătind chiar zero taxe şi impozite, chiar şi atunci când câştigă milioane de dolari. Unul dintre motivele pentru care se întâmplă acest lucru este că cei din secţiunile P ŞI I produc o mare parte din bogăţia de care are nevoie o naţiune şi, ca urmare, sunt recompensaţi pentru că înfiinţează locuri de muncă şi pentru că construiesc clădiri pentru birouri sau locuinţe

care sunt închiriate de oamenii de afaceri sau persoanele private.

Există trei tipuri de bază de venituri. Ele sunt:

Venitul câştigat – impozitat şi taxat cel mai mult **Venitul de portofoliu** – taxat şi impozitat mediu **Venitul pasiv** – cel mai puţin taxat şi impozitat

Venitul câştigat: Angajaţii sau liber-profesioniştii muncesc pentru venitul câştigat, cel care este cel mai impozitat şi taxat. Şi cu cât câştigă mai mult, cu atât vor plăti mai mult prin taxe şi impozite. Ironic, oamenii care economisesc bani îşi văd şi ei câştigurile din dobânzi taxate şi impozitate la nivelul veniturilor câştigate. Când o persoană investeşte într-un plan de pensii, planul respectiv este şi el impozitat la nivelul de venituri câştigate. Pentru cei de pe partea A ŞI S a cadranului CASHFLOW cărţile sunt defavorabile din toate punctele de vedere.

Motivul pentru care mulţi dintre consilierii financiari spun: „Când vei ieşi la pensie venitul îţi va scădea” este că majoritatea oamenilor îşi planifică să fie săraci atunci când ies la pensie. Deci, dacă eşti sărac, atunci impozitele pe economiile tale şi pe pensie nu vor reprezenta mare lucru. Dar, dacă îţi propui să fii bogat când ieşi la pensie, trebuie

să ştii că banii economisiţi vor fi impozitaţi la nivelurile cele mai înalte, la fel ca şi pensia ta – iar acest lucru nu este inteligent din punct de vedere financiar.

Venitul de portofoliu: Majoritatea oamenilor investesc pentru venituri de portofoliu. Venitul de portofoliu este, în general, venit din câştiguri de capital, pe care-l faci cumpărând ieftin şi vânzând scump. Este aproape sigur că preşedintele Obama va ridica nivelul taxelor şi impozitelor pe câştigurile de capital. Acum rata maximă a câştigurilor de capital este de 28%. Cine ştie cât vor creşte taxele şi impozitele pentru cei care investesc în câştiguri de capital?

Ca o remarcă laterală, oamenii care cumpără şi vând acţiuni sau care cumpără şi vând case pot da impresia că investesc pentru câştiguri de capital, dar ei sunt impozitaţi, mai mereu, în funcţie de veniturile câştigate, deoarece ei, de multe ori, nu deţin activul un an sau mai mult. Şi asta pentru că ei, de fapt, lucrează în secţiunea L, nu în secţiunea I. Nu este un lucru inteligent din punct de vedere financiar să preiei întregul risc al unei investiţii, cumpărând ieftin, sperând să vinzi scump şi, apoi, plătind procentele cele mai ridicate ca impozite. Verificaţi cu un contabil şi rugaţi-l să stabilească în ce secţiune a

cadranului CASHFLOW se încadrează investiţiile dumneavoastră.

Venitul pasiv: Cash flow-ul din active, cum ar fi blocurile mele de apartamente, se află la nivelul de impozitare al venitului pasiv, impozitele cele mai scăzute.

Pe lângă venitul pasiv „curat”, investitorii în proprietăţi imobiliare au şi alte forme de cash flow care pot să le micşoreze expunerea la impozite: apreciere, amortizare şi depreciere, care pot fi venituri neimpozabile (adică fluxuri financiare fantomă). Iubesc cash flow-ul fantomă.

Iarăşi, cel mai bine este să vorbiţi cu un contabil înainte de a investi în aceste cash flow-uri.

12. Diferenţa între datorie şi credibilitate

Aşa cum ştiu mulţi dintre voi, există datorii bune şi datorii rele. A avea o casă în proprietate este o datorie rea pentru că vă ia bani din buzunar. A avea în proprietate un bloc cu apartamente de închiriat de unde vă vin bani în fiecare lună şi care vă acoperă cheltuielile, inclusiv ratele la ipotecă, reprezintă o datorie bună pentru că vă bagă bani în buzunar.

Datoria bună înseamnă bani neimpozitabili. Deoarece sunt bani împrumutaţi, nu plătiţi impozite pentru ei sau pentru utilizarea lor. De exemplu, dacă plătesc un avans

de 20.000$ pentru o proprietate pe care vreau să o închiriez şi împrumut 80.000$, în majoritatea cazurilor cei 20.000$ sunt banii mei după ce am plătit impozitele, iar cei 80.000$ sunt bani neimpozabili.

Cheia în utilizarea datoriei este să ştii cum să împrumuţi înţelept şi cum să plăteşti datoria înapoi. Ştiind să împrumuţi cu înţelepciune şi a lăsa pe altcineva, cum ar fi chiriaşii sau afacerea, să plătească ratele la banii împrumutaţi reprezintă capacitatea de credit, altfel spus, credibilitatea. Cu cât ai o credibilitate mai mare, cu atât mai mare poate fi datoria folosită pentru a deveni bogat, fără a plăti impozite. Dar, repet, cheia este educaţia financiară şi experienţa din lumea reală.

Chiar în timpul crizei financiare de astăzi există bănci care încă mai împrumută milioane de dolari investitorilor care au credibilitate. Există cinci motive pentru care băncile încă mai împrumută către investitorii cu credibilitate ridicată ca mine.

1. Noi investim în clădiri de apartamente de clasa B.

În afacerile cu apartamente există clădiri din clasele A, B ŞI C. Clasa A reprezintă casele de lux, care sunt „dureroase” pentru că oamenii nu şi le pot permite şi le părăsesc. Blocurile de apartamente din clasa C sunt

destinate oamenilor cu venituri foarte modeste pentru a le închiria. Blocurile cu apartamente din clasa B se închiriază oamenilor din clasa muncitoare. Compania mea oferă apartamente sigure şi curate la preţuri pe care mulţi şi le pot permite. Chiar şi în timpul acestei crize financiare, clădirile noastre sunt pline, iar chiria continuă să curgă. Banca ne împrumută pentru că avem un cash flow constant.

2. **Noi achiziţionăm în zone în care există locuri de muncă.**

Valoarea reală a terenului şi locuinţei are legătură cu locurile de muncă. Suntem proprietarii unor blocuri cu apartamente în Texas şi Oklahoma, zone unde locurile de muncă sunt în industria petrolieră. Nu avem proprietăţi în Detroit, unde sunt tot mai puţine locuri de muncă, iar valoarea proprietăţilor imobiliare scade.

3. **Avem proprietăţi acolo unde există constrângeri naturale sau guvernamentale.** De exemplu, suntem proprietarii unor apartamente unde există o limită naturală în jurul oraşului. Cu alte cuvinte, oraşul nu se poate extinde în exterior dincolo de această limită naturală, fapt care face ca proprietăţile să devină mai

valoroase, din cauza numărului limitat. De asemenea, avem proprietăţi care au ca graniţă un râu, o limitare a naturii, care interzice dezvoltarea viitoare.

4. **Suntem în aceeaşi afacere de mulţi ani şi avem o reputaţie solidă.** Asta ne oferă credibilitate ca operatori buni, chiar şi pe o piaţă proastă. Afacerile mari vin la noi pentru că băncile au încredere în noi şi ne trimit afaceri pentru care ceilalţi investitori nu pot primi finanţare.
5. **Ne limităm la ceea ce ştim.** După cum ştiţi, există mai multe tipuri de proprietăţi imobiliare. Nu investim în clădiri de birouri sau în centre comerciale. Nu asta este afacerea noastră – deşi, dacă preţurile vor mai coborî mult, am putea fi tentaţi să studiem şi aceste afaceri.

Dacă aţi citit *Tată bogat*, *tată sărac,* poate că vă amintiţi povestea lui Ray Kroc, fondatorul McDonald s. În carte spun o povestire despre Ray Kroc care întreba: „Care este afacerea făcută de Mc Donald să” După ce majoritatea oamenilor răspundeau: „Hamburgeri”, Ray Kroc le replica: „Afacerea mea se ocupă cu proprietăţi imobiliare”. McDonald s foloseşte afacerea cu fast-food pentru a cumpăra proprietăţi imobiliare. Eu folosesc afacerea cu

apartamente pentru a cumpăra proprietăţi imobiliare. Ştiind în ce afacere suntem băgaţi şi fiind buni în ceea ce facem, avem credibilitate. Iar credibilitatea ne oferă acces la o datorie bună, neimpozabilă – chiar în această economie în care creditele sunt limitate.

13. Află cum să foloseşti derivatele

Warren Buffett se referea la derivatele financiare ca la arme de distrugere financiară în masă. O mare parte a acestei crize financiare este produsă de derivate financiare cum ar fi obligaţiile de debit colateralizate (CDO) [46] sau de obligaţii susţinute de ipoteci (în engl. *Mortgage-Backed Securities,* MBS). În termeni mai simpli, acestea sunt derivate ale datoriei, sub formă de pachet, cu un rating AAA oferit de către Moody s şi S & P şi apoi vândute ca active. Totul a fost bine până în momentul în care datornicii cu risc ridicat nu şi-au mai putut plăti ratele pe „balonul" lor speculativ de teren şi locuinţă – cuprinzând case supraevaluate forţat. Construcţia datoriilor s-a prăbuşit, anulând bogăţia a milioane de oameni din întreaga lume.

Dar derivatele financiare sunt şi instrumente pentru o

---

46 *Collateralized Debt Obligations* (în engl.), sunt un tip de obligaţii susţinute de active structurate, eliberate în tranşe, colateralizate de obligaţii debitoare, de genul creditelor sau titlurilor (*n. tr.).*

creaţie financiară masivă. În 1996, eu şi Kim am pus pe picioare afacerea Rich Dad, un derivat al minţilor noastre. Am creat, de asemenea, cărţile şi jocurile CASHFLOW, cum ar fi *Tată bogat, tata sărac* şi această carte – din nou, derivate ale minţii noastre. Când am creat şi am vândut aceste jocuri şi cărţi, am acţionat ca Rezerva Federală şi am creat bani din nimic. Acum lucrăm la o franciză pentru afacerea Rich Dad, un alt derivat al minţii noastre. În ceea ce priveşte proprietăţile imobiliare, de multe ori scoatem bani neimpozabili prin refinanţarea ipotecilor, un alt derivat, şi prin faptul că ratele la ipoteci sunt plătite de banii chiriaşilor noştri. Pe piaţa bursieră, vând de multe ori un derivat al acţiunilor mele – de exemplu, o opţiune *call* – producând bani din nimic altceva decât un derivat al acţiunilor mele şi al minţii mele.

y? *y*

Amintiţi-vă întotdeauna: cel mai mare activ pe care îl aveţi este mintea dumneavoastră. Cu o educaţie financiară solidă „vă veţi putea inventa propriile derivate de creaţie financiară în masă.

14. Află cum ţi se fură bogăţia

Când te uiţi la situaţi» iinanciară a unei persoane, poţi vedea de ce oamenii de pe partea A ŞI la cadranului

CASHFLOW au probleme financiare.

Venit

Cheltuieli

Taxe şi impozite

Datorii

Inflaţie

Plan de pensii

Active	**Pasive**

Aceste cheltuieli merg direct către cei care operează pe partea P ŞI I a cadranului.

Este posibil ca investitorii din dreapta – secţiunile P ŞI I s-a câştige, în mod legal, milioane de dolari fără să plătească niciun fel de taxe, să folosească datoria pentru a-şi creşte bogăţia şi să nu aibă nevoie de un plan de pensii plin de active cu risc mare ca acţiunile, titlurile, fondurile mutuale şi economiile.

Marea diferenţă între cele două secţiuni este că A ŞI L lucrează pentru bani, iar P ŞI I lucrează pentru a crea active care produc cash flow.

Pentru o explicaţie mai detaliată a căilor prin care bogăţia dumneavoastră este furată şi pentru a înţelege de ce oamenii au probleme financiare, vizitaţi www richdad com/conspiracy – of the – rich şi uitaţi-vă la clipul video intitulat: „Furturile zilnice de bani”.

15. Află cum să faci greşeli

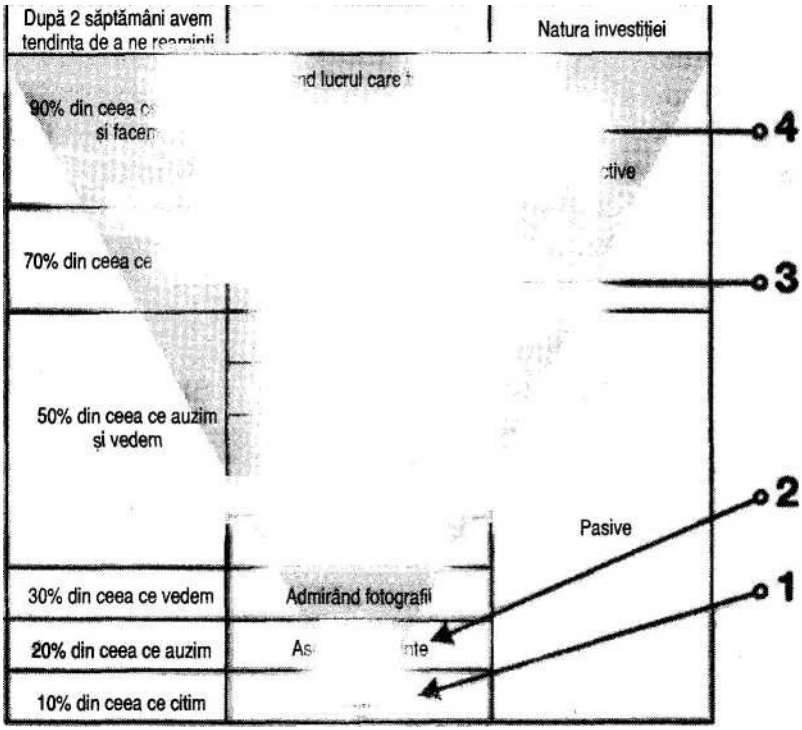
Ştim cu toţii că este imposibil să înveţi ceva fără să faci acel lucru, iar a face de cele mai multe ori înseamnă să faci greşeli. Un copil nu poate să înveţe să meargă, dacă este pedepsit când cade. Nu poţi să înveţi să înoţi fără să intri în apă. Nu poţi să înveţi să pilotezi un avion doar citind o carte sau ascultând câteva prelegeri. Totuşi, sistemul nostru şcolar se foloseşte pentru a preda de citit şi prelegeri, pedepsindu-i pe cei care fac greşeli.

Imaginea de mai jos este Piramida învăţării. Ea explică cele mai bune feluri în care învăţăm. În partea de jos a piramidei învăţării este cititul, cu o rată de retenţie de 10%. Apoi urmează auzitul cuvintelor, sau ascultatul unei prelegeri, cu o rată de retenţie de 20%.

i

Când te uiţi la „simulând adevărata experienţă”, vezi că are o rată de retenţie de 90% şi este considerată a doua ca eficienţă a procesului de învăţare, după „a face lucrul real care trebuie”.

Piramida învăţării



Din Dale: „Audio-Visual Mettiods în Teaching”, 1E. E 1969 Wadsworth, parte a Cengage Learning inc. Reprodus cu permisiunea www cengage com/permissions

Principalul motiv pentru care simulările sau jocurile sunt instrumente de predare atât de utile este că permit

elevilor şi cursanţilor să facă greşeli şi să înveţe din acestea. Când eram în şcoala de pilotaj am petrecut multe ore în simulatorul de zbor. Nu numai că era un fel mai puţin costisitor de a învăţa, dar era şi mai sigur. Am făcut multe greşeli în timpul trainingului pentru zbor şi am devenit un pilot mai bun, învăţând din greşelile pe care le-am făcut.

Unul dintre motivele pentru care nu mi-a fost frică să operez pe partea P ŞI I a cadranului ca adult a fost că, în copilărie, am jucat ore în şir Monopoly şi am înţeles puterea cash flow-ului din active cum ar fi casele verzi şi hotelurile roşii. Kim şi cu mine am creat jocul nostru de CASHFLOW, numit de multe ori „Monopoly pe steroizi”, pentru a simula investiţiile din viaţa reală. E un mod minunat de a face greşeli, de a învăţa din acele greşeli şi de a te pregăti pentru lumea reală. Toţi cunoaştem oameni cărora le este frică să investească pentru că le este frică să facă greşeli şi să piardă bani. Jucaţi CASHFLOW şi, chiar dacă veţi face greşeli şi veţi pierde bani, aceştia sunt doar bani de jucărie. Dar, mult mai important, veţi deveni tot mai inteligent cu cât veţi face mai multe greşeli.

O ***mare greşeala în educaţia financiară***

Cea mai mare greşeală în educaţia financiară de astăzi este că şcolile invită bancheri şi consultanţi financiari să vă înveţe despre bani. Cum ne-am putea aştepta ca această criză financiară să se termine când tocmai angajaţii organizaţiilor care au cauzat această criză vin şi îi învaţă pe copiii noştri?

Asta nu este educaţie financiară. Asta este exploatare financiară. Aici începe furtul banilor.

Dacă îi vom educa pe oameni să vadă realitatea prin prisma secţiunilor P ŞI I ale cadranului CASHFLOW, lumea lor va fi schimbată pentru totdeauna. Oamenii vor descoperi o Lume Nouă de abundenţă financiară şi de oportunităţi.

De curând, m-am întâlnit cu un domn care şi-a petrecut o mare parte din viaţă în secţiunea L, ca şofer de camion. A lucrat multe ore suplimentare pentru un salariu decent, dar nu s-a simţit niciodată într-adevăr sigur financiar. Când vremurile au devenit mai dure pe măsură ce a crescut preţul combustibilului, firma sa a trebuit să facă reduceri de personal, iar el a fost dat afară. Atunci s-a dedicat educaţiei lui financiare şi creşterii nivelului de inteligenţă financiară. În final, a cumpărat o afacere în franciză din industria camioanelor, o industrie despre care deja ştia destul de multe, şi a devenit antreprenor. Astăzi este liber financiar.

Când vorbeam cu el mi-a spus că, înainte de a deveni antreprenor, vedea lumea ca pe un loc cu posibilităţi limitate în care era „sufocat” de orele suplimentare, cu un venit mic, taxe şi impozite ridicate şi cheltuieli tot mai mari pentru mâncare, combustibil şi asigurarea de sănătate, cheltuieli care îi diminuau drastic salariul. Astăzi,

el vede o lume de posibilităţi infinite. Viaţa lui s-a schimbat pentru totdeauna pentru că şi-a schimbat sistemul de gândire şi a văzut lumea prin partea P ŞI I a cadranului CASHFLOW. Ar fi putut foarte bine să ceară ajutor de şomaj şi să îşi caute un alt loc de muncă dar a preferat să-şi ridice nivelul de inteligenţă financiară.

Pentru mine, aceasta este exemplificarea perfectă a credinţei mele cum că, dacă le dai oamenilor bani, problemele lor nu se vor rezolva. Cred că este momentul ca oamenii să nu mai primească peşti. Este momentul să îi învăţăm să pescuiască şi să le dăm puterea de aşi rezolva singuri propriile probleme financiare. Educaţia financiară are puterea de a schimba lumea. Prevăd că prima ţară care adoptă un program de educaţie financiară complet pentru toţi elevii şi studenţii ei va deveni o putere financiară mondială.

Sfârşitul şi începutul

Am ajuns acum la sfârşitul călătoriei noastre de explorare a conspiraţiei celor bogaţi. Deşi acesta este sfârşitul cărţii, nu ar trebui să fie şi sfârşitul poveştii – al poveştii dumneavoastră. Poate că aceste cincisprezece lecţii financiare nu vor fi niciodată predate la şcoală, dar cei care au dorinţa de a investi timp şi efort pentru a-şi

dezvolta propria inteligenţă financiară le pot învăţa. Şi ele pot fi transmise de la părinţi la copii, aşa cum tatăl meu cel bogat le-a transmis către fiul lui şi către mine. Trăiţi-le şi învăţaţi-vă copiii să le trăiască şi ei. Aveţi în mâinile dumneavoastră puterea de a elimina conspiraţia celor bogaţi şi de a vă îmbogăţi viaţa voastră şi a celor pe care îi iubiţi.

Misiunea Rich Dad este să edifice bunăstarea financiară a umanităţii prin cărţile noastre, prin jocuri, produse, seminarii, dar şi prin programe de educaţie avansată şi de coaching pentru cei care vor să meargă mai departe. Aşa cum această carte s-a răspândit pe internet ca un incendiu scăpat de sub control prin conversaţii şi bloguri, la fel se poate întâmpla şi cu mesajul Rich Dad, mesajul unei vieţi bogate şi de libertate financiară, răspândit în întreaga lume. Împreună putem disemina mesajul conform căruia: *Cunoaşterea este noua monedă* şi că minţile noastre sunt cel mai puternic activ pe care îl putem avea.

Vă mulţumesc că sunteţi parte a istoriei şi că aţi făcut din această carte un succes.

ÎN CONCLUZIE

Cum furăm de la noi înşine

Ne-au fost spălate creierele din punct de vedere

financiar? Eu cred că da. Motivul principal pentru care noi nu putem vedea jaful financiar care are loc zi de zi peste tot în jurul vostru este că am fost programaţi financiar, transformaţi în câini ai lui Pavlov, să furăm de la noi înşine prin cuvintele noastre. Fără să ne gândim, repetăm mantre care ne costă propria bogăţie.

Aşa cum am mai spus, cuvintele au puterea de a ne îmbogăţi sau de a ne condamna la sărăcie.

Sistemul nostru şcolar face o treabă bună, pregătind oameni pentru secţiunile A ŞI L. În anii în care suntem formaţi, familiile şi şcolile noastre ne învaţă să repetăm ceea ce cred ei că sunt cuvintele înţelepciunii financiare, dar, în realitate, ele sunt cuvinte care ne învaţă să furăm de la noi înşine. Aceste cuvinte sunt

mantre care ni s-au băgat în minte, condiţionându-ne să ne predăm supuşi banii noştri câştigaţi din greu celor din secţiunile P ŞI I a cadranului. Fără o educaţie financiară solidă, veţi rămâne prizonierii secţiunilor A ŞI L.

Liderii noştri nu ne încurajează să ne schimbăm secţiunea sau să căutăm căi de a ne deplasa de pe partea A ŞI la cadranului către partea P ŞI I. Liderii noştri ne învaţă, mai degrabă, să trăim modest în loc să ne

îmbunătăţim bunăstarea. După părerea mea, traiul modest îţi omoară spiritul. Aşa nu se poate trăi.

Jaful: Cuvinte pe care le folosim pentru a fura de la noi înşine

i

Aşa cum ştiţi deja, cei din secţiunile A ŞI L îşi pierd bogăţia prin taxe şi impozite, datorii, inflaţie şi pensionare. Ofer în cele ce urmează exemple ale felului în care cuvintele noastre se contopesc cu acele forţe şi ne fac să furăm de la noi înşine.

Taxele şi impozitele: „Du-te la şcoală ca să ai un loc de muncă”. Aceste cuvinte programează un copil să devină un angajat care plăteşte cel mai ridicat procent din venitul său sub formă de taxe şi impozite. Când sfătuieşti un copil să muncească din greu ca să câştige mai mulţi bani, fără să îţi dai seama cât de tare greşeşti, îl împingi pe acel copil într-o zonă mai ridicată de impozitare şi îl condamni să muncească pentru venitul impozitat cel mai puternic: *venitul câştigat.*

Cei educaţi în spiritul secţiunilor P ŞI I ale cadranului aplică o serie diferită de reguli fiscale, putând câştiga cu mult mai mulţi bani şi plătind taxe mult mai mici sau poate deloc. După cum am mai spus în aceste pagini, o persoană

din secţiunile P ŞI I poate câştiga milioane fără a plăti taxe, neîncălcând astfel legea.

Datoriile: „Cumpără-ţi o casă. Casa ta este un activ şi investiţia ta cea mai mare”. A-i sfătui pe cei mai mulţi oameni să investească într-o casă înseamnă să îi înveţi să se ducă la bancă şi să facă datorii rele. O casă este un pasiv pentru că doar scoate bani din buzunarul tău. De multe ori, casa nu este cea mai mare investiţie pe care o faceţi, este cel mai mare pasiv. Nu vă bagă bani în buzunar. Adevărul este cu atât mai evident azi, în actuala criză economică.

Cei de pe partea P ŞI I a cadranului folosesc datoriile pentru a cumpăra active producătoare de cash flow, cum ar fi blocurile de apartamente, adică active care îţi bagă bani în buzunar, nu ţi-i scot din buzunar. Oamenii de pe partea P ŞI I a cadranului ştiu diferenţa între datoria bună şi cea rea.

Inflaţia: „Economiseşte bani”. Când oamenii economisesc

bani în bancă, cresc, fără să îşi dea seama, inflaţia care, ironic, le devalorizează economiile. Datorită sistemului de rezervă fracţionară al băncilor, o bancă poate lua

economiile unei persoane şi le poate împrumuta altora de mai multe ori, cerând mai multă dobândă la credite decât primeşte pentru economiile lui cel care economiseşte. Cu alte cuvinte, cei care economisesc îşi generează propria erodare a puterii de cumpărare. Cu cât economisesc mai mult, cu atât mai mult creşte inflaţia.

Un tip de inflaţie este mai bun decât altul, care este distructiv şi greu de oprit. Problema este că, dacă refinanţările şi pachetele de stimulare nu opresc deflaţia, guvernul poate să tipărească atât de mulţi bani încât ajungem la hiperinflaţie şi atunci cei care economisesc vor deveni, cu adevărat, marii perdanţi.

Cu fiecare dolar pe care îl economisiţi îi daţi băncii dreptul de a tipări mai mulţi bani. Când veţi înţelege acest concept veţi vedea de ce oamenii cu educaţie financiară sunt mai avantajaţi.

Pensionarea: „Investeşte pe termen lung într-un portofoliu bine diversificat de acţiuni, titluri şi fonduri mutuale”.

5 *7 i*

Această înţelepciune îi face pe cei de pe Wall Street foarte bogaţi pe termen lung. Cine *nu* ar vrea ca milioane de oameni din secţiunile A ŞI L să le trimită câte un cec în

fiecare lună? Eu mă întreb: De ce aş vrea să le dau banii celor din Wall Street, când ştiu că pot, în mod legal, să îmi „tipăresc” propriii bani, folosindu-mi cunoştinţele financiare şi inteligenţa?

Pe scurt

Scoţând educaţia financiară din şcoli, conspiraţia a realizat o treabă excelentă făcând ca jaful de bani să aibă loc direct în capul nostru. Dacă vreţi să vă schimbaţi viaţa, schimbaţi-vă cuvintele. Adoptaţi vocabularul unei persoane bogate. Avantajul dumneavoastră este educaţia financiară.

Şi de aceea astăzi... *cunoaşterea este noua monedă.* Vă mulţumesc că aţi citit această carte.

POSTFAŢĂ

i

1 iulie 2009 O ultimă observaţie

Când am gândit pentru prima dată *Conspiraţia celor bogaţi,* sincer nu ştiam la ce să mă aştept. Pentru mine, procesul de a scrie o carte interactiv pe internet era o idee cu totul nouă, dar, în acelaşi timp, una care mă atrăgea. Pentru că simţeam cu toţii impactul crizei în timp real, voiam ca şi ceea ce am scris să se întâmple în timp real.

Ştiam că, dacă şi îl scris *Conspiraţia celor bogaţi* într-un format tradiţional am fi intrat prea adânc în criza economică – sau chiar am fi depăşit-o – pentru a fi de vreun ajutor, deoarece poate dura un an sau mai mult pentru a duce o carte de la idee la materialitatea volumului tipografic. Pe măsură ce economia se degrada lună de lună, am început să primesc feedback de la cititorii online şi am ştiut că am luat hotărârea corectă, publicând cartea pe internet şi făcând-o mai interactivă.

De fiecare dată când mă aşezam şi scriam un capitol, în acelaşi timp aveau loc peste tot evenimente majore care schimbau faţa lumii... Într-un sens, mă simţeam ca şi când as şi fost din nou în zilele Vietnamului, pilotând un elicopter peste câmpuri de bătălie, cu gloanţele şuierând

în jur şi cu explozii care-mi scuturau carlinga în vreme ce eu mă concentram asupra misiunii. Ca şi în

Vietnam unde aveam misiuni bine stabilite, şi scrisul acestei cărţi era o misiune clară.

Experienţa m-a învăţat că oamenii sunt înfometaţi de educaţia financiară relevantă explicată simplu şi pe înţelesul tuturor. Ştiam şi că există mulţi oameni speriaţi, frustraţi şi părăsiţi de politicieni şi de mediul economic. Această carte a fost gândită să se adreseze acestor două realităţi, oferind educaţie financiară directă şi simplă, care să fie relevantă pentru economia noastră de azi şi de mai târziu – şi oferindu-ţi o voce ţie, cititorule, ca să îţi exprimi gândurile, temerile şi triumfurile.

Şi asta este ceea ce m-a surprins cel mai mult. Calitatea feedbackurilor pe care le-am primit de la voi, cititorii. Mă aşteptam la întrebări şi comentarii inteligente şi bine gândite – dar feedbackul vostru a fost excepţional şi a contribuit imens la crearea acestei cărţi. Nu numai atât, dar şi paleta experienţei şi perspectivelor a fost incredibil de vastă, pe măsură ce cititori din întreaga lume s-au implicat în conceperea acestei cărţi şi au contribuit la dialogurile iscate pe marginea ei.

În final, *Conspiraţia celor bogaţi* este un succes mult mai

mare decât mi-am imaginat că va fi vreodată. Iată câteva date despre incredibilul fel în care aţi primit proiectul:

- peste 35 milioane accesări din 167 ţări
- peste 1,2 milioane de vizite pe website
- 90.000 cititori înregistraţi
- Peste 10.000 comentarii şi întrebări din partea cititorilor
- 2.000 blogeri din întreaga lume au ajutat la demascarea conspiraţiei

Iar motivul acestui succes sunteţi dumneavoastră.

Aşa că daţi-mi voie să folosesc această ocazie pentru a vă mulţumi personal pentru că sunteţi parte a comunităţii *Conspiraţia celor bogaţi* şi pentru că aţi făcut din acest proiect un triumf uriaş. Cartea pe care o ţineţi în mână este la fel de mult a voastră ca şi a mea. Gândurile, comentariile şi întrebările voastre au influenţat conţinutul cărţii pe măsură ce era scrisă. Desigur, multe dintre comentariile voastre sunt acum parte a cărţii, împreună am făcut istorie, împreună am demascat conspiraţia celor bogaţi.

Mulţumesc. Robert T. Kiyosaki

CONSPIRAŢIA CELOR BOGAŢI BONUS SPECIAL: ÎNTREBĂRI ŞI RĂSPUNSURI

y

Am ales următoarele nouă întrebări din sute de alte întrebări puse pe forumurile de discuţii pe website-ul *Conspiraţia celor bogaţi.* Mi-aş fi dorit să pot răspunde tuturor întrebărilor voastre minunate, dar asta ar fi însemnat o carte în sine. Cred că aceste întrebări reprezintă majoritatea cerinţelor din partea cititorilor. Mulţumesc fiecăruia în parte pentru comentarii şi întrebări. Ţineţi minte: *Cunoaşterea este noua monedă!*

Î: *Aveţi vreun comentariu referitor la rezultatele ce vor apărea dacă am vedea o nouă „supervalută" ca aceea despre care tot vorbeşte Rusia?*

isbarratt

R: Nu am niciun comentariu despre o supervalută internaţională. Dacă ne bazăm pe dolar sau pe altă formă de valută de rezerve, problema de bază rămâne aceeaşi. Toate acele valute vor fi valute fără acoperire care pot fi tipărite din nimic. Ele nu au nicio valoare. Sunt doar fraude manipulate de guverne cu scopul de a fura bani din buzunarele voastre prin inflaţie. După părerea mea, aurul şi argintul sunt active mai bune decât orice valută.

Î: *întrebarea mea este: de ce se încadrează investiţia în aur şi/sau argint în planul cash flow-ului şi nu în cel al câştigurilor de capital?* Conspiraţia celor bogaţi *mi-a arătat că ies de pe traseul cash flow-ului şi am nevoie să îmi redefinesc direcţia. Am probleme cu extinderea viziunii şi nu pot să văd de ce ar fi aurul şi argintul altceva decât nişte plase de siguranţă pentru a proteja averea. Pot fi ele folosite pentru a genera şi cash flow?*

Foresight2Freedom

R: în cazul meu, atunci când am cantităţi suplimentare de cash flow, decât să păstrez banii suplimentari într-un cont de economii, aleg să îi păstrez în aur şi argint. Motivul pentru care fac acest lucru este că aurul şi argintul pot fi folosite ca un sistem de protecţie faţă de nesiguranţa politicii monetare, cum ar fi cea a Rezervei Federale care tipăreşte trilioane de dolari şi le aruncă în economie. Decât să îmi ţin banii suplimentari în dolari şi să îi văd pierzându-şi valoarea din cauza creşterii inflaţiei, transform aceşti bani în aur şi argint al căror preţ creşte din cauza inflaţiei. Deci, deşi aurul şi argintul nu creează ele însele cash flow, mă protejează de pierderea banilor prin inflaţie. La fel ca în cazul oricărui tip de active, poţi pierde bani cu aurul şi argintul dacă inteligenţa ta financiară este scăzută. Nu

aurul şi argintul te fac bogat, ci ceea ce ştii despre aur şi argint.

f: *Crezi că, în timpul unui scenariu de hiperinflaţie, proprietăţile de închiriat pot fi benefice pentru un portofoliu de investiţii?*

colbycl

R: Intervin şi alţi factori pe lângă hiperinflaţie. Ca în orice afacere, va trebui să îţi faci temele şi să fii sigur că socotelile sunt bune. De exemplu, există suficient cash flow din chirii pentru a acoperi cheltuielile pe care le ai, precum şi datoriile? Există locuri de muncă şi oameni care vin spre zona unde vrei să cumperi? Proprietăţile imobiliare sunt bune doar dacă răspunsurile la aceste întrebări şi altele la fel sunt pozitive. Ţine minte, există întotdeauna afaceri cu proprietăţi imobiliare bune şi rele, indiferent care este starea economiei. Trebuie să ţinem seama mereu de cash flow.

Î: *Aş dori să te întreb despre conspiraţia împotriva sănătăţii noastre şi ce poţi să îmi spui despre ea.*

ovortron

R: Nu sunt doctor, nici nu am experienţă în domeniul industriei sănătăţii, dar bănuiesc că industriile farmaceutică şi a asigurărilor de sănătate şi jucătorii lor au

o putere uriaşă asupra sistemului de sănătate şi a serviciilor de sănătate pe care le primim. Eu personal folosesc tehnici de medicină alternativă cum ar fi acupunctura, medicina naturistă şi tratamentele chiropractice pe lângă tratamentele medicinei tradiţionale. La fel ca în alte domenii, cu cât ştii mai multe, cu atât eşti mai bine pregătit să iei decizii sănătoase atât pentru sănătatea ta cât şi pentru banii tăi. Te sfătuiesc să începi un curs personal pentru a studia acest subiect.

Î: *întrebarea mea se referă la începerea unei afaceri. Ai afirmat în carte că ai avut câştiguri de capital considerabile înainte ca tatăl tău cel bogat să îţi amintească să investeşti pentru cash flow. Majoritatea oamenilor pe care îi cunosc şi care au câştigat bani destul de mulţi din investiţii au făcut acest lucru folosind câştigurile de capital, nu prin câştiguri din cash flow. În timp ce cash flow-ul este pentru termen lung, ce ai putea să-i sugerezi cuiva în legătură cu modul în care poate să înceapă o investiţie profitabilă cu bani puţini sau deloc, pe termen scurt?*

Miguel41a

R: Răspunsul meu la acest gen de întrebări este întotdeauna acelaşi. Educă-te financiar. Am afirmat pe

parcursul întregii cărţi *Conspiraţia celor bogaţi* că ştiinţa, cunoaşterea este noua monedă. Cel mai bun fel de a învăţa este să practici sau să simulezi. Vei face greşeli, dar cheia este să înveţi din greşelile respective. Dacă eziţi să foloseşti la început bani adevăraţi, jocul meu CASHFLOW este o cale excelentă de a te învăţa cum să analizezi şi să închei afaceri într-un mediu simulat unde poţi învăţa din propriile greşeli. Asta te va pregăti pentru lumea reală a investiţiilor. Aş putea spune că este chiar mai important să ştii cum să găseşti, să analizezi şi să prezinţi o afacere bună decât să ai bani – banii nu te fac bogat; cunoaşterea, în schimb, da. Există întotdeauna bani disponibili de la investitori şi bănci pentru idei bune.

Îi *Am o fată de 14 ani. Este foarte bună la şcoală. Ce îi pot recomanda să facă atunci când va deveni adult aşa încât să nu devină victimă a conspiraţiei? Ţi-a citit deja cărţile pentru tineret.*

Madelugi

R: Cei mai buni profesori ai unui copil sunt propriii părinţi. Deci, întrebarea este, de fapt, nu ce face copilul, ci ce faci tu ca să îl înveţi. Chiar dacă îi oferi cunoştinţe bune, el are nevoie să te vadă aplicându-le. Ai o influenţă uriaşă asupra educaţiei financiare a copilului tău doar prin

propriul exemplu.

Am auzit şi de copii cam de şapte sau opt ani care citeau cărţile mele şi jucau jocul CASHFLOW. Aceşti copii vor avea, fără îndoială, şansa unui viitor financiar strălucit pentru că primesc o educaţie financiară – ceva ce alţii ca ei nu primesc. Am creat jocul CASHFLOW pentru Copii tocmai pentru ca şcolarii de şase ani să poată începe să înveţe despre bani şi despre investiţii.

Î: *Care sunt gândurile tale despre poliţele integrale de asigurări de viaţă? Am doi consilieri financiari care fac presiuni să îmi vândă aşa ceva.*

rzele

R: Nu îmi place să investesc în asigurări de viaţă. Personal, consider că sunt o hoţie, mai ales dacă ţinem seama că Rezerva Federală tipăreşte atât de mulţi bani. Înflaţia face ca, de la un an la altul, poliţa ta să valoreze tot mai puţin. La fel, consilierii financiari forţează aceste investiţii, pentru că ei câştigă de pe urma lor, nu pentru că sunt cu adevărat bune pentru tine. Astea fiind spuse, poliţele integrale de asigurare de viaţă sunt bune pentru oamenii care nu sunt capabili să economisească şi pentru cei care au foarte puţină educaţie financiară şi nu ştiu cum să investească cu succes. Asigurarea de viaţă la termen

este o altă opţiune pentru cei care nu se simt confortabil făcând investiţii şi este o opţiune mai ieftină decât asigurarea de viaţă integrală. Îţi las ţie alegerea.

Î: *Ca proaspăt antreprenor care a citit majoritatea cărţilor tale şi a văzut pentru prima dată poteca alunecoasă pe care trebuie să meargă copiii noştri, există vreo speranţă pentru sistemul nostru educaţional! jack47*

R: Din nefericire, nu am speranţe pentru sistemul nostru educaţional – cel puţin pe termen scurt. Fiecare industrie se mişcă cu o viteză diferită a schimbării. De exemplu, tehnologia se schimbă rapid şi se poate schimba la fiecare zece ani sau mai puţin. Durează mai mult până ce industria construcţiilor şi a educaţiei se vor schimba instituţional. Uneori poate dura mai mult de cincizeci de ani ca să vezi o schimbare efectivă că se instituţionalizează în aceste industrii. Din această cauză consider că trebuie să te ocupi tu însuţi de propria educaţie financiară şi de cea a copiilor tăi.

Î: *Economia de azi mă depăşeşte, aşa că o duc destul de greu. Care este cel mai bun sfat pe care l-ai putea da cuiva care vrea să facă lucrurile mai bune?*

msrpsilver

R: Aşa cum am mai spus, cunoaşterea este noua

monedă. Continuă să te educi în problemele banilor şi investiţiilor. Dezvoltă-ţi inteligenţa financiară. Studiază, de asemenea, cadranul CASHFLOW şi vei înţelege ce te face sărac: taxele şi impozitele, datoria, inflaţia şi conturile din planul de pensii. Obişnuieşte-te să gândeşti pe partea P ŞI I a cadranului şi învaţă cum să reduci pierderile produse de taxe şi impozite, inflaţie, datorii şi conturile pentru pensionare. Adaptându-ţi cunoştinţele pentru partea P ŞI I a cadranului CASHFLOW poţi învăţa să faci milioane de dolari fără să plăteşti raxe şi impozite, să îţi generezi banii cu banii altor oameni şi să găseşti active care îşi măresc valoarea odată cu inflaţia, asigurând venituri pasive pentru pensionare. Nu există un glonţ magic, doar muncă asiduă şi educaţie.

CUPRINS

Mulţumiri 5

O notă de la Robert Kiyosaki:

De ce am scris această carte pentru voi.7

PARTEA ÎNTÂI

CONSPIRAŢIA 11

Capitolul 1

Poate Obama să salveze lumea? 29

Capitolul 2

Conspiraţia împotriva educaţiei noastre 50

Capitolul 3

Conspiraţia împotriva banilor noştri:

băncile nu dau niciodată faliment 69

Capitolul 4

Conspiraţia împotriva bogăţiei noastre 87

Capitolul 5

Conspiraţia împotriva inteligenţei noastre financiare... 104

PARTEA A DOUA

RIPOSTÂND 123

Capitolul 6

Unde suntem astăzi 131

Capitolul 7

Care este numele jocului tău? 151

Capitolul 8
Tipăreşte-ţi propriii bani 174
Capitolul 9
Secretul succesului: vinde 193
Capitolul 10
Construind pentru viitor 215
Capitolul 11
Educaţia financiară: un avantaj nedrept 238
Capitolul 12
Dacă aş conduce eu sistemul educaţional 262
În concluzie 297
Postfaţă 301
Conspiraţia celor bogaţi
Bonus special: întrebări şi răspunsuri 305

— Balanţa disponibilităţilor financiare, dare de seamă asupra încasărilor şi plăţilor în numerar pentru o anumită perioadă de timp, flux al numerarului, circuit financiar *(n. Red.).*

— Public Broadcasting Service, reţea de televiziune nonprofit americană fondată în 1970 (*n. Red.).*

— Corporaţia de Garantare a Beneficiului pentru Pensii (*n tr.).*

** Robert Kiyosaki, *Un IQ financiar mai bun,* Curtea

Veche Publishing, 2011 *(n. Red.)*